Ричард Брэнсон

К чёрту всё! Берись и делай!

SHOUT
SHARE
IT

Annotation

Сэр Ричард Брэнсон – не просто талантливый предприниматель, построивший уникальный бренд Virgin, объединяющий несколько десятков совершенно различных бизнесов, включая магазины по продаже музыкальных дисков, авиа- и железнодорожные компании, радиостанцию и издательство. Он еще и яркая, нестандартная личность.

Книга Брэнсона – манифест жизни, действия, риска. Кредо ее автора – брать от жизни все. Это значит не бояться делать то, что хочешь. При этом совершенно неважно, достаточно ли у тебя знаний, опыта или образования. Жизнь коротка, чтобы тратить ее на вещи, которые не приносят удовольствия. Если есть голова на плечах и достаточно задора в сердце, любая цель будет по силам. Если что-то нравится – делай. Не нравится – бросай не раздумывая.

Книга несет огромный заряд оптимизма, мудрости и веры в возможности каждого человека.

- Ричард Брэнсон
  - Жить – значит пробовать новое
  - Вступление
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7
  - 8
  - 9
  - Эпилог
- notes
  - 1
  - 2
  - 3
  - 4
  - 5
  - 6
  - 7
  - 8
  - 9
  - 10

○ 11
○ 12

Ричард Брэнсон
К черту всё! Берись и делай!

Жить – значит пробовать новое
Предисловие к русскому изданию

Сэр Ричард Брэнсон – уникальная личность. Человек-бренд, человек-шоу. Сложно даже представить, что он – не голливудский актер или художник-авангардист, а владелец одной из крупнейших в мире частных компаний, миллиардер, один из самых известных людей Великобритании и всего мира.

Ему никогда не сиделось на месте. Начиная с момента, когда он в пятилетнем возрасте геройски научился плавать, Ричард продолжал ставить перед собой все новые и новые задачи, пробовать на прочность себя и окружающий мир. Сначала Брэнсон выпустил студенческую газету. Затем открыл магазин по продаже музыкальных дисков и студию звукозаписи. Потом были поезда и самолеты, водка, кола, свадебные платья и еще десятки различных бизнесов, и все – под брендом Virgin. Он покорял стратосферу на воздушном шаре. Пересекал Атлантику и Ла-Манш. Взлетал, используя наплечный ранец с реактивным двигателем, одевался в женское свадебное платье, скафандр, бросал известных людей в бассейн… А вот теперь решил написать очередную книгу, да еще с таким провокационным названием!

Кто-нибудь скажет: «Не сидится человеку на месте». Посмею возразить: не сидеть на месте и значит жить нормальной, интересной жизнью. Многие, – если не сказать большинство, – постоянно живут с оглядкой на окружающих. Больше всего им важно, что подумают родители, родственники, коллеги, начальство, общество. Они стремятся к стабильности, к тому, чтобы никогда не совершать ошибок, не быть мишенью для насмешек. Жизнь проходит, и некогда желанная стабильность превращается в рутину, от которой уже и жить не хочется! Как будто существуют люди, у которых все всегда и сразу получается правильно. Словно в мире, где правит закон энтропии, вообще возможна какая-либо стабильность! Может быть, на свете есть парочка таких идеальных существ, но Брэнсон – точно не из их числа. Он ошибался достаточно, но ничуть не утратил желания продолжать свои попытки пробовать что-то новое, – и ошибаться дальше.

Кредо Брэнсона – брать от жизни все. Это значит не бояться пытаться делать то, что хочешь. При этом совершенно неважно, достаточно ли у тебя знаний, опыта или образования. Если есть голова на плечах и достаточно задора в сердце, любая цель будет по силам. Мешает отсутствие образования? К черту всё – берись и

делай! Спилберг и Гейтс достигли вершин, не имея никакого диплома, да и у Достоевского удостоверения писателя, как известно, не было! Нет опыта? К черту, навыки – дело наживное! Первый раз решаешь такую задачу? К черту сомнения: есть шанс сравняться в смекалке с великими изобретателями! Никогда не работал в этой области? Ну и что? Самолет, например, придумали велосипедные мастера!

Еще не все колеса изобретены: мир слишком удивителен, чтобы сидеть сложа руки! Если что-то нравится – делай. Не нравится – бросай не раздумывая. Жизнь коротка, чтобы тратить ее на вещи, которые не приносят удовольствия.

Вместе с тем Брэнсон – не индивидуалист. Он не возвеличивает себя, не ищет ни в ком «слабое звено» и не советует это делать другим. Брэнсон понимает, что успеха нельзя достичь в одиночку, нужно работать вместе, командой. И он воспитывает своих сотрудников, – а вместе с ними и общество – в духе свободы, предпринимательства и уважения к личности.

Ценность Брэнсона, – если так, конечно, можно сказать – не в том, что он сколотил состояние и на зависть всем маркетологам создал уникальный мультибренд Virgin. Всеми своими действиями Брэнсон хочет показать, что времена великих открытий еще не прошли, – да и как они могут пройти, если то, что стоит искать, сокрыто прежде всего в каждом из нас? Может быть, неспроста в числе людей, которым британцы могли бы доверить переписать на новый лад десять христианских заповедей, было имя Ричарда Брэнсона. Видимо, его бунтарский дух по душе многим нашим современникам.

Эта книга – манифест действия, жизни, риска. Она не может оставить читателя равнодушным. Это попытка показать, что, возможно, единственное препятствие на пути к осуществлению наших желаний – мы сами. Мы держимся за условности и правила, представления о том, что правильно, а что – нет. Первобытный человек сидел в пещере, боясь диких зверей. Где бы была наша цивилизация, если бы не герои, которые вышли из пещеры и приручили диких зверей?

Мне очень приятно, что эту книгу можно прочитать на русском языке. Весьма похоже, что нашим людям не хватает той конструктивной бесшабашности и жизнерадостного задора, о которых пишет Брэнсон. Надеюсь, что оптимистичный дух оригинала, который сохранился в великолепном переводе Михаила Вершовского, зажжет в читателях желание изменить свою жизнь, пустить в нее больше света и радости – назло всем условностям и запретам. В конце концов, разве не об этом говорит русская пословица: «Волков бояться – в лес не ходить»? И

что, вечно ей оставаться лишь пословицей?

Сергей Турко,

заместитель главного редактора издательства «Альпина Бизнес Букс»

Вступление

Пресса называет меня и моих партнеров из Virgin «хулиганы в раю». Бесспорно, мы склонны делать практически все не так нудно, как остальные, – в конечном итоге это позволило мне стать обладателем пары тропических островов, где я могу развлекаться, – так что пресса, наверное, права. И для меня это здоровый подход. Я работаю от души и развлекаюсь от души.

Хотя я никогда не следовал правилам на каждом шагу, все-таки по пути мне удалось кое-чему научиться. Мои уроки жизни начались еще дома, в самом юном возрасте. Они продолжались в школе и в бизнесе, когда еще подростком я издавал журнал *Student*. Я по-прежнему учусь и хочу верить, что это никогда не кончится. Эти уроки дали мне много полезного в жизни. Я описал их и надеюсь, что вы сможете найти на этих страницах нечто такое, что вдохновит и вас.

Я верю в поставленные цели. Помечтать никогда не плохо, но у меня к этому делу практический подход, Я не сижу, погруженный в мечты о невозможном. Я ставлю перед собой цели, а затем думаю, как их достичь. В школе мне с трудом давались чтение и письмо. В те времена о дислексии еще никто не слышал, и поэтому мои учителя были убеждены, что я просто лентяй, и тогда я научился все запоминать наизусть. Теперь у меня очень хорошая память, и она стала одним из главных инструментов в моем бизнесе.

Когда я только начинал, все было намного надежнее, чем сегодня. Не возникало проблем с выбором профессии – часто вы просто продолжали дело своего отца. Матери в большинстве своем сидели дома. Сегодня же ни в чем нельзя быть уверенным, а жизнь превратилась в нескончаемую борьбу. Людям, если они хотят чего-то добиться, приходится делать выбор. И самый главный урок, который я усвоил, – берись и делай. Неважно, что именно, неважно, насколько трудным кажется дело. Как сказал древний грек Платон: «Начало – самая важная часть любой работы».

Путешествие длиной в тысячу миль начинается с первого шага. И если ты раздумываешь над тем, где же оно кончается, да еще рисуешь в воображении все долгие изматывающие мили между началом и концом пути, представляя все подстерегающие тебя опасности, то можешь так и не сделать этот первый шаг. И чего бы ты ни хотел достичь в жизни – не приложив усилий, ты никогда не достигнешь цели. Сделай этот первый шаг. Испытаний будет много. Порой тебя может отбросить назад – но в конце

концов ты дойдешь. Удачи тебе!

Ричард Брэнсон

1
Берись и делай!

Верь, что это можно сделать
Ставь перед собой цель
Живи полной жизнью
Никогда не сдавайся
Готовься как следует
Верь в себя
Помогай другому

Сотрудники в Virgin придумали мне кличку: «Доктор Да». Они прозвали меня так потому, что я никогда не говорю «нет». Я всегда нахожу больше причин для того, чтобы сделать что-то, чем для того, чтобы не делать. Мой лозунг таков: «К черту всё – берись и делай!». Я никогда не говорю: «Я не могу этого сделать, потому что не знаю, как это делается». Я всегда попробую. И не позволю дурацким правилам меня остановить. Я найду законный способ их обойти. Я говорю моим сотрудникам: «Если хотите что-то сделать, беритесь и делайте». От этого будет польза для всех нас. Люди работают, их идеи оцениваются по достоинству, а Virgin только выигрывает от такого вклада и напора.

Я уверен: нельзя позволять, чтобы тебя остановило убогое словцо «нельзя». Если у тебя недостаточно опыта для достижения поставленной цели, ищи другие пути. Если хочешь летать, отправляйся на аэродром, разноси там чай. И держи глаза открытыми. Смотри и учись. Не обязательно ходить в художественный колледж, чтобы стать дизайнером мод. Поступи на работу в дизайнерскую фирму уборщиком, держись за метлу. И двигайся по лестнице вверх.

Моя мама, Ева, – прекрасный пример такого подхода. Во время войны она хотела стать летчицей, поэтому отправилась на аэродром в Хестон и попросила ее принять. Ей сказали, что летчиками бывают только мужчины. Мама была очень хорошенькой и даже танцевала на сцене. Она была совсем не похожа на мужчину. Но это ее не остановило. Мама напялила кожаную летную куртку, спрятала свои светлые волосы под кожаным шлемом да еще и заговорила низким голосом. И получила ту работу, о которой мечтала. Она научилась летать на планере и стала тренировать пилотов-новичков. Это были молодые ребята, которые потом сражались на своих истребителях в битве за Британию.

После войны мама решила стать стюардессой. В те времена стюардессы должны были владеть испанским языком и окончить курсы медсестер, но она поговорила с ночным портье в авиакомпании, и он потихоньку вписал ее имя в список. Вскоре мама уже была стюардессой. Она по-прежнему не говорила по-испански и никогда не была медсестрой. Но голова у нее работала. Она ни за что не сказала бы «нет». Она просто взялась – и сделала.

Мама была не единственным человеком в нашей семье, кто говорил: «Берись и делай!».

Знаменитый полярный исследователь, капитан Роберт Скотт, был двоюродным братом моего прадеда и человеком большого мужества. Он дважды побывал в Антарктике. Он поставил перед собой цель первым достичь Южного полюса. Все говорили, что этого не может сделать никто. Он отвечал: «А я могу». И это ему почти удалось. Он достиг Южного полюса, но оказался вторым. Первым туда добрался Руаль Амундсен. Это было серьезным ударом для Скотта. На обратном пути он умер. Когда говорят, что призов за второе место не бывает, я думаю о нем. Он знаменит именно тем, что вторым пришел к Южному полюсу. Кстати, Скотт был первым, кто пересек Антарктику на воздушном шаре, но вот этого люди как раз и не помнят.

Я затеял издавать журнал *Student* еще во время учебы в школе, когда мне было пятнадцать. Находились люди, уверявшие, что у меня ничего не получится. Они говорили, что я слишком молод и у меня нет никакого опыта. Но я хотел доказать, что они неправы, и верил, что это можно сделать. Я все тщательно выверил. Я рассчитал, во что обойдутся бумага и печать. Потом подсчитал доходы от продажи и от размещения рекламы.

Мама дала мне четыре фунта стерлингов на марки. Вместе с моим школьным другом Джонни Джемсом мы потратили почти два года, рассылая сотни писем и пытаясь завлечь рекламодателей. А еще я пытался взять интервью у разных знаменитостей. Писать все эти письма и ждать ответа на них было куда веселее, чем сидеть на уроках латыни. Я ошалел от кайфа, когда мы получили наш первый чек от рекламодателя. Он был выписан на огромную по тем временам сумму – двести пятьдесят фунтов. Моя вера окупилась сторицей.

На экзаменах в школе я не блистал. Я знал, что мне больше по душе самостоятельная жизнь. Мои родители позволили мне сделать этот выбор. Они поддерживали меня во всем, что бы я ни делал. Так что я бросил школу, когда мне было шестнадцать, чтобы полностью посвятить себя журналу. Мы с Джонни расположились в полуподвале лондонского дома,

принадлежащего его родителям. Это было здорово – ты молод, свободен и в Лондоне! Мы пили пиво, развлекались с девчонками и слушали грохочущую музыку. Мы жили как студенты, только нам не приходилось учиться. Я взял кое-какие первоклассные интервью: у Джона Леннона, Мика Джаггера, Ванессы Редгрейв и Дадли Мура. В нашем журнале мелькало больше известных имен, чем во многих ведущих изданиях. А теперь и сами знаменитости стали заглядывать к нам на огонек. Жизнь в полуподвале превратилась в блистательный хаос и была похожа на бесконечную классную вечеринку.

Но мы занимались и серьезными вещами. Мы отправляли наших людей освещать ключевые события того периода, вроде войны во Вьетнаме и голода в Биафре. Мы чувствовали, что в состоянии что-то изменить. То, что мы делали, было серьезно и в то же время доставляло нам радость. Мы были спаянной командой. Даже моя семья помогала нам продавать журнал. Мама брала с собой в парк солидную стопку свежих номеров и продавала их там. Каждый раз, когда нам подворачивался какой-то шанс, мы за него хватались.

Мы расширили бизнес, став первыми, кто начал продавать грампластинки по сниженной цене, пользуясь почтовой рассылкой, – первое объявление об этом появилось в последнем номере *Student*. Когда забастовка почтовых служащих поставила на этом деле крест, мы стали искать другие пути. Мы не сдавались. Нашей целью было открыть магазин грампластинок, но не хватало денег. Тогда мы уговорили хозяина одного обувного магазина отдать нам свободную площадь. Все свои силы мы вложили в рекламу открытия и добились того, что магазин стал местом тусовки для студентов. За ним последовал второй, потом третий. Вскоре почти в каждом крупном городе у нас появились магазины – а мне не было еще и двадцати. Деньги текли рекой. Но я не расслаблялся. Мы решили поставленную перед собой задачу, но я не считал ее единственной.

Одной из самых главных целей было то, что я, как и капитан Скотт, всегда хотел жить жизнью, наполненной до краев. Поэтому, когда в 1984 году меня попросили финансировать регату и выиграть «Голубую ленту» для Великобритании, я сразу же согласился. «Голубая лента» – это приз тому, кто быстрее остальных пересечет океан от Америки до Ирландии. Я сказал, что стану членом команды, и начал тренироваться изо всех сил. Существовала лишь одна маленькая проблема: у нас с Джоан вот-вот должен был появиться ребенок, и я обещал, что буду рядом, когда ей придет время рожать. И тут сообщили, что установилась прекрасная погода, – в самый раз для старта. Отказавшись от

участия, я бы подвел команду.

Тогда я спросил Джоан: «Как мне поступить?» «Взялся – делай, – сказала она. – До родов еще две недели. Ты успеешь вернуться». Мы отплыли, рассекая волны на нашем катере Virgin Atlantic Challenger. В конце первого дня плавания я получил сообщение о том, что родился мой сын – Сэм. Мы салютовали шампанским и продолжили наш путь. Приз за самый лучший результат всех времен был у нас почти в руках, когда на подходе к Ирландии мы попали в мощнейший шторм, а за шестьдесят миль до финиша нас накрыла огромная волна. Корпус катера раскололся пополам, и он пошел ко дну.

SOS! SOS! SOS!

Мы оказались в море на спасательном плоту, посреди ревущего шторма. Корабль, шедший в Америку, спас нам жизнь. Мы потерпели неудачу в первой попытке выиграть «Голубую ленту», но не сдавались. Шесть лет спустя я снова вышел на старт на катере Virgin Atlantic Challenger II. Все шло хорошо, пока мы не обнаружили, что в наши топливные баки попала морская вода. Машины заглохли. Часами мы прочищали баки и пытались запустить двигатели. Казалось, все без толку. Наконец остальные сказали, что пора сдаться. Они решили, что все кончено. Но я знал, что это наша последняя попытка. Если мы не сделаем этого сейчас, то не сделаем никогда. Я должен был убедить их не сдаваться. И я сказал: «Да ладно вам, мы же должны это сделать, давайте попробуем».

Мы были измотаны до предела. Глаза покраснели от усталости. Всех тошнило. Мы ненавидели яхту. Мы ненавидели море. Мы мечтали проспать неделю подряд. «Надо продолжать!» – проорал я. «Ладно, – кивнули остальные. – Попробуем в последний раз».

Кое-как нам удалось запустить машины и начать движение. Но никакой надежды не было. Мы отстали настолько, что, казалось, нет смысла и пытаться. Но мы продолжали идти вперед, наверстывая время. В конце концов мы побили рекорд всего на два часа и девять минут – но мы его побили! Урок, который я извлек и которому следую всю жизнь, состоял в том, что надо пытаться, и пытаться, и опять пытаться – но никогда не сдаваться.

Через день после того, как мы завоевали «Голубую ленту», один швед по имени Пер Линдстранд пригласил меня снова пересечь Атлантику – на монгольфьере. Я вспомнил своего старого героя, капитана Скотта. Он летал на шаре над Южным полюсом. Но я никогда не летал на воздушном шаре. Никто вообще не летал на монгольфьере так далеко. Это было безумие. Это было слишком рискованно. К тому же мои компании теперь

оперировали сотнями миллионов фунтов стерлингов. Что произойдет, если я погибну?

В общем, проблем хватало. Но я не мог не принять этот вызов и упустить шанс попробовать что-то новое. И я сказал: «К черту всё – беремся и делаем!» Но сначала я спросил Пера: «А дети у тебя есть?» «Да, – сказал он. – У меня их двое».

Это меня устраивало. Если он готов рискнуть, то и я тоже, Я пожал ему руку и сказал, что полечу с ним. Я всегда говорю людям, что если они хотят сделать что-то как следует, то нужно все как следует спланировать и подготовиться. Мы с Пером отправились в Испанию, чтобы научиться летать на монгольфьере. Только позже я понял, что эти уроки спасли мне жизнь.

Среди прочего я узнал, что такой воздушный шар работает на топливе, которое, сгорая, нагревает воздух в оболочке. Горячий воздух поднимается – и монгольфьер тоже. Когда горелка выключена, воздух охлаждается, и шар опускается ниже. Управляя им, пилот должен подогревать или охлаждать воздух, чтобы монгольфьер оказывался на нужном уровне, – там, где ветер дует в том направлении, куда нужно лететь.

Ветры и струйные течения дуют от Америки по направлению к Европе. Мы стартовали из Америки и двадцать девять часов спустя уже были над Ирландией. Мы стали первыми, кто пересек Атлантику на монгольфьере. Существовала только одна проблема – как приземлиться. У нас еще оставались полные баки с горючим, а опускаться с ними на землю было слишком опасно. Можно потерпеть крушение и сгореть. Тогда мы решили спуститься пониже и сбросить баки в открытом поле. Мы уменьшили пламя в горелке и опустились как можно ниже, а потом сбросили баки. Но теперь монгольфьер потерял слишком много веса. Словно мячик, он отскочил от поля и взмыл в небо, став неуправляемым.

«Давай спускаться у берега, так будет безопаснее для людей внизу», – сказал Пер.

Мы влетели в плотный туман и, прозевав береговую черту, оказались над водой. Угрожающе темное море было покрыто волнами. Если бы мы опустились вниз вместе с монгольфьером, то могли бы запросто утонуть. Я пытался натянуть на себя спасательный жилет. И вдруг Пер – с высоты семнадцати метров – прыгнул в ледяное море. Избавившись от его веса, монгольфьер резко взмыл вверх, и для моего прыжка стало уже слишком высоко. Рассчитывать мне было не на кого.

Я летел все выше и выше – уже в облаках. Ветер нес меня на север, по направлению к Шотландии. Я был один на самом

большом монгольфьере из когда-либо существовавших. Топлива у меня оставалось примерно на час. Когда оно кончится, я просто упаду в море. Я попытался включить рацию. Ни звука. Я просто не знал, что мне делать. Можно было попробовать прыгнуть с парашютом или оставаться в корзине. Я взял блокнот и написал: «Джоан, Холли, Сэм, я вас люблю!» «Пока жив, ты можешь что-нибудь сделать, – сказал я себе. – Что-то да подвернется». И это «что-то» действительно подвернулось. Монгольфьер дрейфовал вниз, к серому морю, я вышел из облаков. И увидел вертолет. Они искали меня! Я приветственно вскинул руки, и люди с вертолета замахали мне в ответ. Теперь я был в безопасности.

Оказавшись ближе к волнам, я прыгнул в море, подальше от монгольфьера. Без моего веса он тут же взлетел вверх, исчезая из виду. Экипаж вертолета выловил меня из ледяной воды, Я спросил о Пере, но они рассчитывали на то, что обнаружат его рядом со мной. Пер находился в море уже несколько часов. Нам нужно было срочно его найти. Я сказал, где примерно мой напарник выпрыгнул из монгольфьера, и его спасли прежде, чем он погиб от переохлаждения.

Весь этот полет был удивительным приключением. Я вынес из него целый ряд уроков. Делай что-то не тогда, когда тебе просто этого хочется, но готовься как следует, верь в свои силы, помогай другому – и никогда не сдавайся.

Все эти уроки могут оказаться полезными в жизни. Вы не обязательно должны заправлять огромным бизнесом, летать на монгольфьере или бить рекорды скорости на моторной яхте, чтобы усвоить те уроки, которые усвоил я. Ваша цель может быть совсем небольшой. Журнал *Student* поначалу был совсем крошечным бизнесом. Я продавал площадь под рекламу в журнале со школьного телефона-автомата, потому что верил: я могу это сделать – и сделаю. Если вы действительно хотите чего-то добиться – беритесь и делайте. Какой бы ни была цель, ее не достичь до тех пор, пока человек не отбросит страх – и не взлетит.

2
Живи весело!

Живи радуясь, трудись от души, а деньги придут

Не теряй времена – лови свой шанс

Позитивно смотри на жизнь

Если тебя это не радует, займись чем-то другим

Я не буду отрицать, что преуспел и добился успеха. Поговаривали даже, что все, к чему я прикасаюсь, превращается в золото. Люди спрашивают, в чем мой секрет. Как я делаю деньги? На самом деле они хотят знать другое: как они могут сделать деньги? Каждый хочет быть миллионером.

Я всегда говорю им одно и то же: у меня нет секрета. В бизнесе не существует правил, которым можно следовать. Я просто вкалывал и, как всегда, верил, что могу добиться своего. Но больше всего я все-таки старался жить весело.

Собираясь в 1997 году облететь вокруг земного шара на монгольфьере, я знал, что это очень рискованное дело, Я мог не вернуться. Прежде чем уехать, я оставил письмо своим детям – Сэму и Холли. В нем я писал: «Живите полной жизнью. Наслаждайтесь каждой ее минутой. Любите маму и заботьтесь о ней».

В этих словах все мое кредо. Не теряйте времени. Радуйтесь. Любите свою семью.

И заметьте, что совета о том, как «делать деньги», в этом списке нет.

Я не строил планы стать богачом. Радость жизни и преодоление испытаний – вот все, чего я хотел. И хочу по сей день. Я не стану говорить, что деньги не имеют значения. Мы не пещерные люди. Мы не можем питаться одними ягодами и кореньями. Мы живем в такую эпоху, когда для выживания деньги все-таки нужны. Как-то я сказал, что каждый день мне нужен один завтрак, один обед и один ужин. И я до сих пор так и живу. Я ни разу не затевал бизнес с целью сделать деньги – но обнаружил, что, если дело доставляет мне радость, деньги приходят. Я часто спрашиваю себя: радует ли меня моя работа, делает ли она меня счастливым? Я уверен, что ответ на этот вопрос значит больше, чем слава или богатство. Если что-то перестает давать радость, я

всегда спрашиваю: почему? И если мне не удается исправить ситуацию, я перестаю этим заниматься.

Вы можете спросить: а откуда я знаю, что радость ведет к деньгам? Конечно же, так случается не всегда. У меня были и взлеты, и падения. Но в общем и целом мне очень повезло. Потому что, сколько себя помню, я получал радость – и зарабатывал деньги.

Мои первые уроки бизнеса нельзя назвать успешными, но я на них учился. Моя первая коммерческая схема родилась, когда мне было около девяти лет. Однажды на Пасху у меня родился великолепный план. Я буду выращивать елки к Рождеству! Я попросил своего лучшего друга Ника Пауэлла помочь мне посадить четыреста еловых семечек на поле возле моего дома. Мы трудились вовсю, но в то же время нам было весело. Мы любили возиться на ферме. А теперь нам всего-то оставалось дождаться, когда семена превратятся в рождественские елки. Это должно было занять восемнадцать месяцев. Для начала я уяснил, как работать с цифрами. В школьной арифметике я был не слишком силен. На бумаге цифры выглядели бессмыслицей. Но, планируя свой бизнес с елками, я оперировал реальными цифрами – и они имели смысл. Мешок семян стоил всего пять фунтов стерлингов, а мы будем продавать каждое дерево за два фунта. Значит, мы заработаем семьсот девяносто пять фунтов, а ради такой суммы стоило подождать. Даже в совсем юном возрасте я планировал надолго вперед и научился ждать положенной награды.

Вторым вынесенным из этой истории уроком стал тот простой факт, что деньги не растут на деревьях! Увы и ах, но кролики сгрызли все семечки. Однако мы им отомстили. Стыдно признаться, но, отстреливая кроликов, мы развлекались от души. Потом мы продали их местному мяснику по шиллингу за штуку. В общем и целом мы даже чуть-чуть заработали, а все наши друзья наелись пирогов с крольчатиной. Так что никто не остался без выгоды. Никогда не знаешь, что можно найти на солнечном пляже… Во время одного из отпусков я обзавелся необитаемым островом и собственной авиалинией. В 1976-м я трудился, как вол, создавая Virgin Music. В 1973 году альбом Tubular Bells, выпущенный Майком Олдфилдом, стал нашим первым большим успехом. К тому же мы заключили контракт с группой Sex Pistols, так что дела шли в гору. Мы были страшно заняты, но и веселились на всю катушку. Люди говорят вещи вроде того, что «этот чертов везунчик Брэнсон» наткнулся на такой суперхит, как Tubular Bells.

Да, это была большая удача, но мы ухватились за нее обеими руками. Майк предлагал этот альбом практически всем фирмам

грамзаписи. Они отказались, а мы, услышав, поверили в него. Мы знали, что проект сработает, но заставить его работать оказалось совсем нелегкой задачей для стайки мальчишек, которыми мы, собственно, и были. Требовалось найти деньги. Нам пришлось проталкивать альбом на самый верх. Нам пришлось научиться думать по-другому. Мы попросили Джона Пила, чтобы альбом полностью прозвучал в его шоу, – и он согласился. Такого раньше не делал никто. И это сработало. Уровень продаж двинулся вверх.

Майк Олдфилд был слишком застенчив, чтобы рекламировать свой альбом. И мы нашли выход. Мы сделали видео и показали его по ТВ. Мощный прорыв произошел, когда музыка из альбома прозвучала в фильме «Изгоняющий дьявола». Теперь Tubular Bells продавался вовсю. Мы добились успеха, но неустанно искали новое звучание и новые таланты.

К концу 1977 года мне понадобилась передышка. Мы с Джоан решили расстаться. Мне было грустно, но я всегда стараюсь искать в событиях положительную сторону. Мне нравится удирать из Лондона зимой. Музыка, солнце и море позволяют расслабиться, а удаленность от Лондона дает возможность спокойно подумать и поработать над свежими идеями.

Я полетел на Ямайку. Отчасти отдых, отчасти работа. Я плавал в теплом море. Лежал на пляже. Слушал классные группы, игравшие регги. А потом услышал в музыке что-то новое. Это новое придумали местные диджеи и радиожокеи, которых называли тостерами. Музыка представляла собой что-то вроде раннего рэпа, так что я поймал момент, когда нечто значительное только-только начинало проклевываться. Ямайские музыканты чеков не берут, так что я подписал контракты с двумя десятками групп регги и кое с кем из тостеров, расплачиваясь наличными, которыми был набит мой кейс. Потом мы продали целую кучу их пластинок. Это был прекрасный пример того, как работает мой лозунг: живи весело, а деньги придут.

Я все еще был на Ямайке, когда мне ни с того ни с сего позвонила Джоан. «Мы можем встретиться в Нью-Йорке?» – спросила она. В Нью-Йорке нам было хорошо, но телефон не умолкал. Нам хотелось удрать и побыть наедине друг с другом. Меня как-то спросили, назвал ли я свою фирму Virgin в честь Виргинских островов. «Нет, – ответил я. – Мы назвали компанию Virgin потому, что сами были девственниками в бизнесе».[1] Но тогда мне пришло в голову, что мы никогда не были на Виргинских островах. И нам с Джоан они показались самым подходящим местом для романтического уединения. Я потратил всю нашу наличность на контракты с ямайскими музыкантами. Но я где-то слышал, что если планируешь купить дом на

островах, то тебя бесплатно и с шиком будут катать по всем окрестностям. Я позвонил риелтору на Британских Виргинских островах. Объяснил ему, что у меня компания грамзаписи и что я хочу купить какой-нибудь остров, чтобы оборудовать там студию.

«Приезжайте, будете нашими гостями. У нас полно чудесных островов на продажу. Мы вам все покажем».

Вместе с Джоан мы вылетели на Британские Виргинские острова, где были приняты с королевскими почестями. Лимузин, присланный в аэропорт, доставил нас на виллу. Все было как в раю. На следующий день нас уже ждал вертолет, на борту которого мы и совершили ознакомительный тур. Мы летели над раскидистыми пальмами и синим морем, приземляясь то на одном сказочном острове, то на другом. Мы осматривали фантастические частные имения и развлекались от души. Мы растягивали наш бесплатный отпуск как только могли, но в конце концов все острова, выставленные на продажу, были осмотрены.

Мы спросили агента, нет ли у него чего-нибудь такого, что мы еще не видели. «Есть один островок, – сказал он, – настоящее сокровище. Вообще-то он довольно далеко, но совсем нетронут. Называется Некер». Риелтор добавил, что остров принадлежит какому-то английскому лорду, который никогда на нем не бывал.

Далекий остров – звучало здорово, и по двум причинам. Во-первых, это означало, что нас ждет долгий полет, в котором будет чем полюбоваться. Во-вторых, нам сразу понравилось его название. А то, что остров нетронут, означало, что никаких построек на нем нет. И может, его удастся купить недорого.

Сначала наши прыжки с острова на остров были просто игрой. Мы вовсе не собирались покупать острова. Я никогда не думал, что мне это по карману. Но теперь я завелся. Я хотел купить себе место в раю. И у меня появилась новая цель.

Мы пролетели над синим морем, на дне которого был виден светлый песок. Вертолет приземлился на белом песчаном пляже. Посреди острова распростерся зеленый холм, на который мы и взобрались. Вид сверху стоил всех потраченных усилий. Остров просматривался во всех направлениях. Он стоял внутри кольца коралловых рифов, а белый пляж шел почти по всему периметру. Риелтор сказал нам, что туда выползают черепахи, чтобы откладывать яйца. Море было таким прозрачным, что мы видели гигантского ската, словно парящего в воде. На острове было два небольших озера и буйный тропический лес. Над нашими головами пролетела стайка черных попугаев. Никаких вилл. Настоящий необитаемый остров. Стоя на холме и глядя на море, я был королем, владыкой всего, что видел вокруг. Я влюбился в Некер с первого взгляда.

Агент предупредил нас, что пресной воды на острове нет. Если мы его купим, нам придется добывать ее из морской.

«Это хорошо, – подумал я. – За необитаемый островок без воды и без единого дома они много не запросят», а потом спросил риелтора о цене. – Три миллиона фунтов стерлингов, – сказал он в ответ. Мне такая цифра и не снилась. – Могу предложить сто пятьдесят тысяч фунтов, – сказал я. Мое предложение составляло пять процентов от запрошенной цены Я сделал его совершенно серьезно, но риелтору было не смешно. – Остров стоит три миллиона фунтов, – повторил он. – Последнее предложение: даю двести тысяч фунтов, – сказал я. Мы спустились с холма и пошли к вертолету. Когда мы прилетели назад, к вилле, наши сумки уже были выставлены из номера. Нас попросту вышвыривали вон. Мы переночевали в дешевой деревенской гостинице и на следующий день уехали.

Остаток отпуска мы провели на другом острове. Мы планировали слетать в Пуэрто-Рико, но, добравшись до аэропорта, узнали, что рейс отменен. Пассажиры с потерянным видом слонялись по зданию. Никто ничего не пытался предпринять. Тогда это сделал я – кто-то ведь должен. Нанял самолет за две тысячи долларов. Потом разделил эту сумму на количество пассажирских мест. Получалось тридцать девять долларов с носа. Я одолжил доску для объявлений и написал на ней: «Virgin Airways. Билет в один конец до Пуэрто-Рико – тридцать девять долларов».

Так в самый разгар нашего отпуска родилась идея Virgin Airways, хотя сама авиалиния по-настоящему начала действовать тогда, когда у нас уже была разработанная бизнес-идея. Я никогда прежде не нанимал самолет, но, как это было с Tubular Bells и ямайскими тостерами, я увидел шанс – и ухватился за него. И посмотрите на Virgin Atlantic теперь! Мы летаем в тридцать городов по всему миру. У нас есть Virgin Blue в Австралии, Virgin Express в Европе и Virgin Nigeria. В наших планах фигурирует и Virgin America. Но мы пошли еще дальше – Virgin Galactic предложит желающим полеты в космос. Никто не делает ничего подобного. Это дерзкий шаг. Но мы снова впереди всех. За двадцать один год мы прошли путь от найма чартерного самолета до космических путешествий.

После возвращения с Джоан в Лондон из нашего отпуска я был сосредоточен на своей цели: купить остров Некер. Я провел кое-какое расследование. Обнаружилось, что владелец Некера не был богат, – поэтому, наверное, так ничего на острове и не построил. Я также выяснил, что он спешно продает остров, потому что ему позарез нужны двести тысяч фунтов на постройку

дома в Лондоне. Это была именно та сумма, которую я предлагал агенту. Похоже, мое предложение оказалось абсолютно точным!

Единственная проблема заключалась в том, что двухсот тысяч фунтов у меня не было, так что их еще предстояло где-то занять, я предложил владельцу сто семьдесят пять тысяч, которых у меня тоже не водилось. Мое предложение было отвергнуто. Я отложил это дело и занялся работой. Через три месяца мне позвонили и сказали, что остров мой, если я дам за него сто восемьдесят тысяч фунтов стерлингов. По условиям договора я также был обязан построить дом и опреснительную установку, чтобы в течение пяти лет сделать остров пригодным для жилья. Это влетало в копеечку. Но я был уверен, что деньги на это как-нибудь да найдутся, – и согласился.

Теперь мне всего лишь оставалось достать деньги, чтобы купить остров моей мечты. Требуемая сумма казалась недосягаемой, но я поклялся достичь цели, я обещал себе, что найду деньги для покупки острова, – и я их нашел, взяв несколько ссуд в банках и заняв остальное у друзей и членов семьи. Дело тут, конечно, не в покупке острова просто, как я и говорил, радуйтесь жизни, а деньги придут. И вы достигнете ваших целей.

Сейчас Некер – это чудесное место, где все мои друзья и родные собираются, чтобы отдохнуть и развлечься. Здесь разворачивалось действие последнего эпизода моего реалити-шоу «Миллиардер-бунтарь». Камера снимала вид с террасы. Перед нами предстала прекрасная панорама: море, белый песок пляжа и пальмы. Это был тот самый вид, который открылся нам с Джоан с вершины зеленого холма почти три десятилетия назад. Я подписывал контракты с ямайскими рок-группами, а кончилось все тем, что у меня появились авиалиния и собственный остров. Не все и не всегда дается легко. Но если у тебя есть цель и позитивный взгляд на жизнь, то есть и к чему стремиться. Работать от души и от души веселиться – это все, для чего живет человек.

Но как только какое-то дело перестает доставлять радость, я начинаю подумывать о переменах. Жизнь слишком коротка, чтобы проживать ее с кислой физиономией. Просыпаться в состоянии стресса, чувствуя себя несчастным, – это не жизнь. Я выяснил это для себя много лет назад во время совместной работы с моим самым старинным другом, Ником Пауэллом.

Ник был рядом со мной с момента зарождения Virgin. Я генерировал идеи, а Ник вел всю бухгалтерию и распоряжался деньгами. Он в основном занимался магазинами аудио- и видеозаписей сети Virgin, и с ними все шло прекрасно. Начиная создавать авиалинию, мы хотели, чтобы она стала самой лучшей.

Мы вбухали в нее миллионы фунтов стерлингов. Наш главный конкурент, компания British Airways, пыталась нас остановить. По мере того как война между нами набирала обороты, нам нужно было все больше и больше денег, которые словно проваливались в бездонный колодец. Virgin Music – богатая компания, но авиалиния сжирала всю наличность. И Ник был совсем не в восторге от такого огромного риска. Тогда-то мы оба поняли, что ему пора заняться чем-то другим. Я выкупил его долю акций Virgin.

Первой и главной любовью Ника всегда было кино. Он воспользовался деньгами, полученными от продажи акций, чтобы основать Palace Pictures. Ник сделал классные фильмы, такие как «В компании волков» *(The Company of Wolves),* «Мона Лиза» *(Mona Lisa)* и «Жестокая игра» *(The Crying Game)*. Последняя картина принесла ему «Оскара». Он по-прежнему в кинобизнесе, по-прежнему работает с удовольствием, и мы по-прежнему друзья. После долгой борьбы наша авиалиния наконец стала приносить прибыль. Если бы Ник остался с Virgin, он, возможно, заработал бы больше денег, но без особой радости или удовольствия. Если бы мы продолжали работать вместе после того, как радость исчезла, нашей дружбе мог бы прийти конец. Ник сделал правильный выбор. Поэтому я говорю: никогда не старайтесь просто заработать деньги. Надежный успех никогда не придет, если деньги – ваша единственная цель.

Мне повезло. Сейчас в активах Virgin огромные суммы. Мне говорят, что пора и расслабиться. Отойти от дел. Я спрашиваю: «А чем мне заняться?» Мне отвечают: «Пиши акварели. Играй в гольф. Радуйся жизни».

Но я и так радуюсь жизни! Моя работа – радость. И радость – именно та основа, на которой я строю свой бизнес. Радость была самым главным элементом с самого начала, и я не вижу причин это менять.

Не каждый располагает деньгами для начала бизнеса, или удачей, или вовремя подвернувшимся хорошим шансом. Иногда вы рады просто иметь работу – любую. И вы цепляетесь за место на фабрике, или в магазине, или в телефонной службе. Вы можете ненавидеть эту работу, однако стараетесь добиться того, что можно. Но приносит ли это радость? Иначе говоря, вы и впрямь считаете себя обязанным ездить взад и вперед по осточертевшей колее? Действительно ли работа, которая вам ненавистна, и есть ваш единственный шанс? Кем бы вы ни были, у вас всегда есть выбор. Осмотритесь вокруг. Подумайте, чем еще вы могли бы заняться.

Интернет открыл множество дверей. Моему другу нужен был

автофургон напрокат. Он поискал в Сети и с ходу получил два десятка предложений: автофургоны с водителем и грузчиком. Всемирная паутина полна коммерческих и рабочих возможностей – она изменила жизни людей, у которых достаточно идей и энергии. Даже те, у кого нет почти никакого опыта, могут создать вполне успешную торгово-посылочную компанию в Интернете. Пятнадцать лет назад Уилф и Кэти начали Chillis Galore с того, что раздавали друзьям приготовленную ими пасту из перца чили прямо на своей кухне в Норфолке. Потом они стали продавать ее на местных ярмарках, а отзывы от любителей чили побудили их выйти в Интернет. Сейчас Уилф и Кэти готовят и продают самые разные и необычные приправы и пасты, а весь их чили так и растет в двух теплицах на заднем дворе. Принц Чарльз реализует органические продукты своей фирмы в режиме онлайн. И есть даже такая посылочная компания, Christmas Tree Land, которая продает рождественские елки. А начиналась она с маленькой придорожной будочки. Сегодня они продают все, что нужно для праздника, – от игрушек до колокольчиков. (Так что в восьмилетнем возрасте я все-таки был прав. И если бы кролики повели себя по-джентльменски, я бы мог стать королем рождественских елок!)

Но даже без Интернета каждый может начать новый бизнес прямо из дома. Вы можете мыть окна, брать белье на глажку или выгуливать собак. ВЫ можете стать художником или писателем. Вы можете стать садоводом. Вы можете делать и продавать куклы. Анита Роддик приготовила крем для кожи у себя на кухне. Сейчас ее Воду Shop – глобальная империя. Вы можете делать заправку для салатов у себя в гараже, как Пол Ньюмен. Сначала это было его хобби. Теперь у него большая компания. (Все ее доходы Пол пускает на благотворительность. На сегодняшний день он раздал больше ста пятидесяти миллионов долларов – совсем неплохо для хобби.) Согласен, Полу Ньюмену не нужно было заботиться о начальном капитале. Но есть десятки дел, которыми вы можете заниматься дома и зарабатывать деньги. Это может оказаться действительно интересным и стать началом новой карьеры, которая вас будет по настоящему радовать.

Если же вам по-прежнему приходится работать на кого-то и делать то, что вам совсем не нравится, – как оно и бывает у большинства людей, – не надо плакаться по этому поводу. Смотрите на жизнь оптимистично и продолжайте работать. Трудитесь как следует, честно зарабатывая свои деньги. Радуйтесь встречам с людьми, с которыми вас сводит ваша работа. А если вам все равно тоскливо, поставьте перед собой задачу жестко отделить вашу личную жизнь от работы.

Веселитесь и развлекайтесь в свободное время. Вы почувствуете себя гораздо лучше и станете получать больше радости от жизни и от работы.

3
Будь отважен

Оценивай риск – и рискуй
Верь в себя
Будь верен своим мечтам и целям
Не сожалей о прошлом
Будь отважен
Дав слово, держи его

В 2004 году я снимал реалити-шоу «Миллиардер-бунтарь». Сюжет последнего эпизода имел неожиданную концовку. Я предложил победителю, Шону Нельсону, чек на миллион долларов – но здесь и была ловушка. Он мог взять чек или бросить монету, чтобы попытаться выиграть еще более солидный секретный приз. Я протянул ему чек. Шон взял его и увидел длинный ряд нулей. После этого я забрал у него чек, сунул к себе в карман и протянул ему серебряную монету. «Каков же твой выбор? – спросил я. – Монета или чек?»

Жизнь на каждом шагу вынуждает нас принимать суровые решения. Что же выберет Шон?

Он был явно потрясен. Риск становился колоссальным. Все или ничего. Шон спросил: «Хорошо, Ричард, а что бы сделал ты?»

Я ответил: «Это твой выбор». Можно было бы добавить: «Да, я часто рискую, но это всегда продуманный риск. Я неизменно взвешиваю шансы, о каком бы деле ни шла речь». Вместо этого я промолчал. Он должен был принять решение сам.

Шон шагал взад и вперед, обдумывая ситуацию. Было очень соблазнительно – рискнуть. В таком случае он выглядел бы очень крутым парнем. К тому же таинственный приз мог быть огромным. В конце концов, однако, Шон сказал, что не может ставить миллион долларов на один бросок монеты. У него был совсем небольшой бизнес, а эти деньги могли помочь ему развернуться всерьез. Они могли круто изменить его жизнь к лучшему и, кроме того, помочь людям, работавшим на Шона и доверявшим ему. «Я беру чек», – сказал он. Я был рад это услышать. «Если бы ты решил бросать монету, я перестал бы тебя уважать», – сказал я. Он сделал правильный выбор и не стал рисковать там, где ситуация выходила из-под его контроля. Шон получил миллион долларов и таинственный приз. Этой солидной наградой стал пост президента Virgin – на три месяца. В Virgin

входило 200 компаний, так что Шон мог научиться очень многому. Это был поистине золотой шанс.

Я всегда ищу в таких людях, как Шон, нечто такое, что отличает их от остальных. Люди, работающие в Virgin – особого склада. Это не стадо послушных овец. Они мыслят самостоятельно. Они полны интересных идей, и я к ним прислушиваюсь. Иначе какой смысл нанимать талантливых людей, если ты не используешь их таланты? Среди прочего я стараюсь заставить людей в Virgin думать о себе и видеть себя в позитивном свете. Я твердо убежден, что в жизни нет ничего невозможного. И я говорю им: «Верьте в себя. Все в ваших силах». А еще я говорю: «Будьте отважны, но не играйте в орлянку».

Каждую неделю я получаю тысячи идей. Это чьи-то цели и мечты. Идей слишком много для того, чтобы я изучал каждую из них. Сначала их рассматривают мои помощники, отбирая самое существенное. Так что я занимаюсь только самыми интересными и оригинальными предложениями.

Одна из представленных мне идей привела к катастрофе. Я был молод, и моя страсть попробовать все на свете едва не стоила мне жизни. К сожалению, для автора идеи все закончилось трагически.

Человек по имени Ричард Эллис прислал мне фотографию своей «летающей машины», под двумя большими крыльями которой располагался трехколесный велосипед. Вся эта конструкция приводилась в движение небольшим мотором. Над головой пилота располагались лопасти. На фотографии был изображен человек, летевший над верхушками деревьев. Мне стало интересно, и я пригласил его, чтобы посмотреть, как эта штука работает.

Когда он приехал, мы отправились на местное летное поле, взяв в собой Джоан и кое-кого из друзей. Эллис вывел машину на взлетную полосу. Сначала надо было бешено крутить педали, чтобы набрать скорость. Потом запускался мотор, и лопасти начинали вращаться. Он сказал, что я буду вторым человеком, пробующим эту машину, но мне не нужно пытаться взлететь. «К ней сначала надо привыкнуть», – сказал изобретатель. Мне вся эта затея нравилась. Я оседлал велосипед. Эллис дал мне кабель с резиновым выключателем на конце, который вставлялся в рот. Чтобы заглушить мотор, надо было просто прикусить выключатель. Сделав это, я бы остановился в конце взлетной полосы и не взлетел.

– О'кей! Пошел! – крикнул Эллис.

Я сунул кабель в рот и покатил по полосе, крутя педали с бешеной скоростью. Запустился мотор. Теперь я ехал все быстрее

и быстрее. Когда машина разогналась, я прикусил выключатель, чтобы заглушить мотор. Безрезультатно. Машина продолжала набирать скорость. Я еще сильнее сдавил выключатель зубами. Нулевой эффект. Скорость была уже под пятьдесят километров в час. Прямо под собой я увидел Джоан, стоявшую в конце взлетной полосы. И внезапно оказался в воздухе. Машина оторвалась от земли вместе со мною, вцепившимся в руль. Я летел. Машина взмыла к верхушкам деревьев, потом еще выше. Когда я был на высоте тридцати метров, то понял, что ее надо как-то остановить. Я схватился за провода и выдернул их. Горячий мотор обжег мне руки, но в конце концов движок заглох и я, петляя, начал спускаться. В самый последний момент порыв ветра перевернул машину. Весь удар приняло на себя крыло. Я упал на траву – целый и невредимый, но в состоянии приличного шока.

Неделю спустя, когда Эллис взлетел на своей «летающей машине», она рухнула на землю. Он разбился насмерть.

Конечно, его гибель – несчастье, но люди, одержимые мечтой, нередко платят за это жизнью. Альпинисты срываются со скал, летчики-испытатели гибнут в катастрофах. Еще ребенком я знал героя войны Дугласа Бейдера. Он дружил с моей тетей Клэр. В одной из аварий Дуглас лишился обеих ног, но снова научился ходить – и снова поднялся в воздух. Вы можете быть предельно осторожны, пытаясь избежать любого риска, но нельзя обезопасить себя со всех сторон. Я верю, что удача играет очень большую роль в нашей жизни. Нетрудно сдаться в тяжелой ситуации, но я убежден, что мы должны оставаться верными нашим мечтам и целям, как были им верны эти замечательные люди, И если уж вы решились на что-то, не надо оглядываться назад и сожалеть о сделанном шаге.

Одно решение, в котором я никогда не раскаивался, касалось предложения, поступившего от молодого американского адвоката, дело было в 1984 году, и он хотел, чтобы я инвестировал капитал в новую трансатлантическую авиалинию. Я мечтал о чем-то подобном еще до знакомства с его планом. Фредди Лейкер, герой моего детства, создал Skytrain – авиакомпанию, совершавшую рейсы между Англией и Америкой по сниженным ценам. Он был Давидом по сравнению с Голиафами гигантских авиалиний. Лейкер хотел сделать цену полетов доступной, чтобы большему количеству людей они были по карману, но в 1982-м его компания все-таки обанкротилась, Я читал бизнес-предложение, помня о Фредди и моем опыте с наймом самолета до Пуэрто-Рико.

Дело требовало вложения огромных сумм, и я сказал себе: «Не поддавайся соблазну. Даже не думай об этом». Но я уже не

мог противиться соблазну. Идея зацепила меня, захватила целиком. Я могу принять решение относительно людей и идей за шестьдесят секунд. Я больше полагаюсь на свой инстинкт, чем на пухлые тома отчетов. По прошествии одной минуты я знал, что это – мое. Это был дерзкий, смелый шаг, но его стоило сделать. Я решил изучить проблему повнимательнее. Мне предстояло самому оценить степень риска.

В то время уже существовала авиакомпания, продававшая дешевые билеты на трансатлантические рейсы. Она называлась People Express. Я попытался туда дозвониться. Казалось, всем срочно понадобилось лететь, потому что все их телефонные линии были заняты. Я набирал номер авиакомпании целый день, но таки не пробился. Я знал, что мог бы организовать дело лучше, чем они. Весь уик-энд я размышлял над этой проблемой и к воскресному вечеру решился. Я буду отважен. Я просто возьмусь – и сделаю.

В понедельник я позвонил в Boeing, самую крупную из американских компаний, производящих самолеты, и спросил, сколько будет стоить аренда одного авиалайнера на год, для них это был необычный вопрос, но меня выслушали внимательно. Под конец разговора мы договорились и о цене. Я считал, что в достаточной степени исследовал проблему. Теперь вместе с партнерами по Virgin Music мы собрались, чтобы ее обсудить. Они сказали, что я сошел с ума. Я же утверждал, что мы можем себе это позволить. Надо дерзать. «Я не хочу, чтобы мы, как скряги, сидели на деньгах. Они должны работать», – сказал я. Мои партнеры были совсем не в восторге, но я продолжал гнуть свое. Я сказал, что Virgin Music зарабатывает кучу денег. Сумма, необходимая для того, чтобы открыть авиалинию, была меньше, чем треть нашей ежегодной прибыли. Это большие деньги, но не огромные, даже потеряв их, мы все равно остались бы на плаву. «Это не чрезмерный риск. К тому же будет весело!» Им не понравилось слово «весело», для них бизнес был серьезным занятием. На самом деле так оно и есть. Но для меня гораздо важнее радость. Я хочу жить полной жизнью. Я хочу стремиться к новым горизонтам. И я решил назвать авиалинию Virgin Atlantic. Я пригласил сэра Фредди Лейкера на ланч, чтобы обсудить мой новый проект. У него за плечами были годы и годы опыта, и он с радостью согласился мне помочь. Но главное – Лейкер знал, какие проблемы ожидают того, кто решится запустить новую авиалинию. Его компания была в полном порядке до тех пор, пока гиганты авиаперевозок ее не подрезали. Резервного капитала у них хватало. Они могли позволить себе временно пойти на убытки, чтобы вывести его авиалинию из игры. Фредди

повис на волоске. Деньги кончились, и он разорился. За ланчем он рассказал мне, как работает авиалиния. Мы обсудили и то, чего следовало опасаться.

Фредди сказал: «Будь готов к грязным приёмчикам British Airways. Это их подлые трюки разорили меня. Не позволяй им сделать тоже самое и с тобой. Обращайся во все инстанции и жалуйся как можно громче. Моя ошибка была в том, что этого не делал»

Я не люблю жаловаться. Я никогда не плачу над пролитым молоком. Я просто иду дальше. Но я пометил в памяти: «Будь готов к грязным приёмчикам. Жалуйся во весь голос». А еще Фредди посоветовал мне: «Сервис не должен быть убогим, доведенным до голого минимума. Большие авиалинии тебя на этом подрежут, как подрезали меня. Вместо этого предложи сервис лучшего качества, чем у них, по хорошей цене. Люди ценят комфорт. Не забудь про развлечения. Люди любят веселиться. Удачи тебе. И будь готов к тому, что придется постоянно быть начеку».

Все эти советы пригодились, когда мне пришлось вести переговоры с руководителями авиаиндустрии. Главным объектом внимания была безопасность полетов. На втором месте стоял вопрос финансовой обеспеченности компании. Я разработал план движения денежных средств в расчете на выживание. Нанял нужных людей. Получилась крепкая команда. Держался я цепко, отвергал любые «нет» и «нельзя».

Я находил обходные пути для решения проблем, которым, можете мне поверить, не было конца.

British Airways действительно прибегла к недостойным приемам. Ее руководители пытались похоронить нас, пачкая мое имя грязью. Сэр Фредди сказал: «Засуди негодяев!». Я подал на British Airways в суд за клевету – и выиграл.

Когда Virgin Atlantic стартовала в 1984 году, никто не думал, что линия протянет больше года. Боссы больших американских авиакомпаний говорили, что мое поражение неминуемо. Сегодня почти все они вышли из этого бизнеса, а я по-прежнему в игре. Да, я вел себя отважно, но не по-дурацки. Конечно, я рисковал, организовывал авиалинию, но шансы представлялись мне хорошими. Это не была ситуация «все или ничего», как в истории с победителем шоу «Миллиардер-бунтарь», к тому же я хорошо продумал структуру управления риском. Шон Нельсон мог все выиграть или все проиграть одним броском монеты. Отказаться от искушения было мужественным шагом.

Моей следующей большой авантюрой стал запуск Virgin Trains в 1996 году. Идея родилась, когда я был в Японии. Я

отправился туда, чтобы присмотреть площадку для строительства нового супермаркета нашей сети Virgin Megastore. Поездка в сверхскоростном поезде привела меня в восторг – словно летишь в самолете.

«Почему бы таким поездам не быть и в Великобритании?» – подумал я и тут же, чтобы не забыть, сделал несколько пометок в блокноте. Это была судьба. Через неделю правительство Великобритании заявило, что начинает демонтаж старой системы управления железными дорогами и приглашает новые компании участвовать в тендере за право пустить свои поезда. Я мгновенно отреагировал, выразив свою заинтересованность. В газетах появились заголовки: «VIRGIN НАЦЕЛИВАЕТСЯ НА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ БИЗНЕС». Пресса писала, что это был смелый шаг.

И снова, как и в ситуации с авиалиниями, нашлись люди, убежденные, что я потерплю крах. Работа заняла пять лет, но мы справились, создав самый современный поезд в мире. Момент торжества наступил, когда моя жена дала ему название Virgin Lady. На тот момент его скорость была слишком высока для старых железных дорог страны. Мы снова оказались впереди всех. В новостях говорили, что наша компания выполнила взятые на себя обязательства.

Самое главное, чего я всегда хочу добиться, – это сдерживать слово, которое кому-то дал. Я ставлю перед собой цели и не отступаю от них. Успех – это нечто большее, чем просто удача. Нужно верить в себя и воплощать задуманное в жизнь. Тогда и другие начинают в тебя верить.

Иногда я получаю деловые предложения, которые отвергаю. У меня была возможность инвестировать в Ryanair, хорошую авиалинию, но без особого сервиса.

Я отказался. У Ryanair дела до сих пор идут очень хорошо. Я также не согласился инвестировать в Trivial Pursuit[2] и «заводное радио»,[3] а ведь это были хорошие идеи. Я отказался от предложения стать членом-страхователем Lloyds, хотя это самая большая страховая компания в мире. Они страхуют от огромных убытков в результате таких катастроф, как тайфуны и землетрясения. Однако в данном случае отказ был правильным выбором. На этом деле я мог потерять целое состояние.

В жизни всегда что-то выигрываешь и что-то теряешь. Будь доволен и весел при выигрыше. Не сожалей о проигрыше и не раскаивайся. Никогда не оглядывайся назад – прошлого ты все равно не изменишь. Но я стараюсь учиться на его ошибках. Не каждому из нас дано управлять авиалиниями и железнодорожными компаниями. Многие ставят перед собой

более скромные цели. Но о чем бы ты ни мечтал – берись за дело, вперед! Будь осторожен, если фактор риска целиком зависит от случая либо труднопредсказуем, но помни: выбирая гарантированную безопасность, ты никогда не познаешь радость победы.

4
Бросай вызов самому себе

Цельсяя выше
Пробуй новое
Снова и снова бросай себе вызов

Каждому человеку нужно к чему-то стремиться. Назовите это вызовом или целью, но это именно то, что делает нас людьми. Принимая вызов, мы прошли путь от пещерного человека до полетов к звездам.

Бросая себе вызов, ты растешь. Меняется твоя жизнь. Взгляд на мир становится жизнеутверждающим. Достичь поставленных целей не всегда бывает легко, но это не причина для того, чтобы останавливаться. Никогда не говори «сдаюсь». Всегда повторяй: «Я могу. И я буду пытаться, пока не добьюсь победы».

Для меня существуют два типа вызова. Первый – это делать в работе все, что в моих силах. Второй – поиск приключений. Я пробую совместить и то и другое. Я пытаюсь объять необъятное. Я увлечен. Я люблю искать новые вещи и новые идеи. Для меня такой поиск – радость.

С первым в жизни вызовом я столкнулся, когда мне было четыре или пять лет и летом мы на пару недель поехали в девон. К нам присоединились сестры отца и дядя. Когда мы приехали, я сразу же побежал на пляж и уставился на море. Плавать я не умел, и тетя Джойс поспорила со мной на десять шиллингов, что я не научусь держаться на воде до конца нашей поездки. Я принял ее вызов в полной уверенности, что выиграю. Большую часть времени море было неспокойным, а волна – высокой, но я старался вовсю. День за днем я барахтался в воде, касаясь одной ногой дна. Я посинел от холода, нахлебался соленой воды, но плавать так и не научился. «Не расстраивайся, Рики, – успокаивая меня, сказала тетя Джойс. – Получится на следующий год».

Я проиграл пари. Я был уверен, что к следующему году тетя о нем забудет. Когда мы отправились домой на машине, я не отрываясь смотрел в окно. Если бы только я научился плавать! Я ненавидел этот проигрыш. День выдался жарким, а в пятидесятые годы дороги были очень узкими. Мы ехали довольно медленно, и тут я увидел реку. До дома мы еще не доехали, а значит, отпуск еще не закончился, я понимал, что это мой последний шанс выиграть, и завопил: «Остановите машину!» Мои родители знали о нашем пари и, хотя обычно они не были склонны подчиняться

требованиям пятилетнего мальчишки, мой отец, как мне кажется, знал, чего я хотел и как много это для меня значило.

Папа съехал на обочину и остановил машину. «Ну, в чем дело?» – поинтересовался он. «Рики хочет еще раз попытаться выиграть эти десять шиллингов», – сказала мама. Я выскочил из машины, быстро разделся и через поле побежал к реке. Когда я был уже у берега, мне стало страшновато. Река казалась глубокой, а быстрое течение захлестывало торчащие из воды валуны. Рядом находилось мутное мелководье, где коровы расположились на водопой. Оттуда проще было войти в реку. Я обернулся и увидел, что все стоят неподалеку, наблюдая за мной.

Мама улыбнулась и помахала мне рукой. «Ты сможешь, Рики!» – крикнула она. Я прошлепал по грязи и плюхнулся в воду. Как только я попал в реку, меня сразу же подхватило течение. Я ушел под воду и начал задыхаться. Потом вынырнул, и меня понесло вниз по реке. Я сделал глубокий вдох и расслабился. Я знал, что смогу. Я оперся одной ногой о камень и оттолкнулся. И вскоре поплыл. Я по-собачьи плавал по кругу, но выиграл пари! Я слышал, как вся семья громко подбадривает меня, стоя на берегу. Когда я наконец выполз на берег, то был совершенно измотан, но страшно горд собой. Через грязь и заросли крапивы я кое-как дополз до тети Джойс. Она протянула мне десять шиллингов со словами: «Ты молодчина, Рики!» «Я знала, что ты сможешь», – сказала мама.

Я тоже знал и не собирался сдаваться до тех пор, пока этого не докажу.

В школе у меня было неважно с чтением. Уроки стали мукой из-за моей дислексии. Сама мысль о поражении была мне отвратительна, но, как я ни сражался, а чтение и письмо давались мне, как и многим другим людям, с огромным трудом. Может показаться странным, но именно из-за этого я стал мечтать о профессии репортера – о работе, где читать и писать приходится постоянно. Когда я узнал, что в моей школе объявлен конкурс на лучшее сочинение, то немедленно принял в нем участие. Не знаю, кого больше всех шокировала моя победа. Я был учеником, которого постоянно наказывали за двойки по языку и литературе. Но этот-то ученик и победил в конкурсе сочинений. Я был в восторге.

Когда я рассказал об этом маме, она сказала: «Я знала, что ты сможешь победить, Рики». Моя мама никогда не говорит «невозможно». Она убеждена, что если человек действительно берется за дело, то для него нет ничего невыполнимого. С этого момента дела в школе пошли лучше. Я сконцентрировался на трудных словах, и проблем с орфографией стало гораздо меньше.

Это хорошая иллюстрация того, что можно добиться практически всего, но ты должен приложить усилия. Я не переставал ставить перед собой новые задачи. От победы в конкурсе сочинений я перешел к созданию журнала *Student*. Думаю, мне хотелось доказать, что паренек, которого постоянно наказывали за его неспособность как следует читать и писать, может это сделать, – и я доказал.

Повзрослев, я принимал более серьезные вызовы. Казалось, я жил на максимальных оборотах. Я жаждал приключений. Опасность манила меня. Я уже установил рекорд, впервые перелетев через Атлантику на монгольфьере вместе с Пером. После этого мы решили пересечь Тихий океан от Японии до Соединенных Штатов. Это была гораздо более опасная авантюра – восемь тысяч миль над океаном. Такого еще не делал никто. Я знал, насколько велик риск, потому что один из наших соперников погиб, пытаясь достичь той же цели. Оболочка шара прорвалась, и он упал в ледяную воду. Из-за сильного шторма его не успели вовремя спасти, и он умер от переохлаждения.

Джоан не хотела, чтобы я в этом участвовал, и, честно говоря, я и сам нервничал. Но я обещал лететь, и мы были готовы попытаться. Я просто не мог выйти из игры и отдался на милость судьбы. Мозг говорил: «Остановись!», но сердце приказывало: «Вперед!» Какой бы ни была опасность, я все равно бы не сдался, и, думаю, Джоан это тоже понимала.

Я знал, что путешествие будет не без странностей. Я «командный игрок», старающийся разглядеть и раскрыть в людях их лучшие стороны. Пер – молчун и одиночка, склонный всегда предполагать наихудшее. Я надеялся, что мы сумеем уравновесить друг друга. Был 1990 год и, прежде чем мы отправились в полет, я провел Рождество в кругу семьи и друзей на маленьком острове у берегов Японии. Там я смотрел, как рыбаки ловили рыбу с помощью дрессированных птиц. Их жизнь казалась такой спокойной и умиротворенной. Интересно, что сказали бы они о моей постоянной жажде движения. Я же знал лишь одно: вызов, который вновь и вновь бросала мне жизнь, заставлял меня двигаться дальше.

Наш план состоял в том, чтобы пересечь океан, двигаясь в одном из струйных течений, которые опоясывают Землю на высоте от шести до тринадцати тысяч метров. Они несутся с мощью реки во время паводка. Чем ниже, тем ветер слабее. Наша проблема заключалась в том, что высота гигантского монгольфьера была более девяноста метров от верхнего края оболочки до капсулы. Когда мы попадем в струйное течение, верхняя и нижняя части шара начнут двигаться с разной

скоростью и может случиться все что угодно.

Внутри капсулы мы сразу надели парашюты и пристегнулись к спасательным плотикам, чтобы в случае экстренной ситуации не терять драгоценное время на все эти операции. Потом запустили горелки. Мы поднимались и поднимались, а потом верхушка оболочки шара коснулась нижней границы струйного течения. Ощущение было такое, словно мы ударились о стеклянный потолок. Мы увеличили подачу топлива в горелки, пытаясь подняться выше, но сильный ветер гнал нас вниз. Мы еще поддали топлива – и наконец прорвались. Верхняя часть оболочки была тут же подхвачена мощной струей и рванула вперед, как ракета. Она летела под сумасшедшим углом со скоростью двести километров в час. Капсула – с нами внутри – продолжала двигаться со скоростью сорок километров в час. Казалось, тысячи лошадей тащат нас в разные стороны. Мы боялись, что шар оторвется и тяжелая капсула с высоты в несколько километров сорвется в океан.

Но в последний момент она тоже пробилась через «стеклянный потолок», и шар выпрямился.

«Это еще никогда и никому не удавалось», – сказал Пер.

Мы летели с дикой скоростью – намного быстрее, чем могли предполагать. Семь часов спустя настало время сбрасывать первый опустевший бак из-под топлива. Безопаснее было это делать, выйдя из струйного течения. Мы выключили горелки и начали спускаться в более спокойную зону. Капсула сразу же стала тормозить, но сам монгольфьер по-прежнему рвался вперед. Под нами, семью километрами ниже, виднелся зловещий серый океан. Невольно подумалось, что наш полет вполне может закончиться там, в воде. Пер нажал кнопку сброса пустого бака. Капсула тут же резко накренилась. Пол встал на дыбы, и я упал на Пера. Мы с ужасом обнаружили, что с одного борта сорвался не только пустой бак, но и два полных. Каждый из них весил тонну. Крен стал еще сильнее, равновесие нарушилось. Вдобавок теперь у нас было слишком мало топлива для регулировки высоты полета и поиска ветра нужного направления, так что мы поняли, что до Штатов нам уже не долететь. Полегчав сразу на три тонны, монгольфьер резко взмыл вверх. Мы с такой скорость пулей пробили «стеклянный потолок» – и продолжали подниматься. Пер стравил часть воздуха из оболочки, но мы все равно взлетали все выше и выше. Нас предупреждали, что стеклянный купол капсулы взорвется на высоте тринадцати километров, а наши глаза и легкие вакуумом будут вырваны из тел. На высоте двенадцать тысяч триста метров мы вошли в неизвестность. Вскоре была достигнута отметка двенадцать тысяч

семьсот пятьдесят метров. Мы понятия не имели, что же произойдет дальше. Сейчас мы находились на высоте, на которой никогда не летал не только ни один монгольфьер, но и ни один самолет, за исключением «Конкорда». Но наконец подъем прекратился. Воздух в оболочке остыл, и мы начали падать. Жечь драгоценное топливо очень не хотелось, но для того, чтобы прекратить падение, нам пришлось это сделать. Мы не могли садиться в океане, потому что спасать нас там было некому. Мы могли протянуть еще часов тридцать, почти не имея топлива, но для того, чтобы достичь земли, нам нужно было лететь быстрее, чем это вообще возможно на монгольфьере. Это значило постоянно находиться точнёхонько в центре струйного течения, в полосе шириной всего тридцать метров, что казалось невозможным. Последней каплей стала потеря радиоконтакта. Мы провели в воздухе уже много часов, и Пер вымотался. Он лег и сразу же заснул мертвым сном. Я был предоставлен самому себе. В Бога я не верю, но в тот день мне казалось, что какой-то ангел-хранитель проник в капсулу и помогал нам. Приборы показывали, что мы начали ускоряться, все больше и больше. Я был уверен, что это сон, и принялся шлепать себя по щекам, чтобы проснуться. Мы делали сто тридцать километров в час, потом триста, триста сорок и, наконец, четыреста километров в час! Это было немыслимо и казалось чудом.

Я чувствовал себя выжатым до предела и словно одурманенным наркотиками. Когда я увидел странные мигающие огоньки на поверхности стеклянного купола, то подумал, что вижу духов. Я смотрел на них, как во сне, пока не осознал, что это были горящие комья замерзшего топлива, пролетавшие мимо капсулы. За бортом было минус семьдесят градусов. Если такой пылающий булыжник попадет в купол, стекло тут же взорвется. «Пер! – заорал я. – Проснись! Мы горим!» Пер тут же проснулся. Он с ходу понял, что нужно сделать. «Подними шар на уровень двенадцати километров, там почти нет кислорода, – сказал он. – Пожар прекратится».

Огонь погас только на высоте тринадцати километров, и мы снова стали спускаться. Но драгоценное топливо было израсходовано на вынужденный подъем. Внезапно заработало радио. Голос произнес: «В Персидском заливе началась война. Американцы бомбят Багдад». Это казалось нереальным: пока мы находились на границе с космосом, на Земле началась война.

Наша наземная служба передала, что струйное течение, в котором мы находились, меняет направление. Теперь оно относило бы нас обратно в Японию. Нам нужно было немедленно опуститься в другое струйное течение, которое направлялось к

Арктике. Мы снизились до девяти тысяч метров и потом часами неслись в накрененной капсуле со скоростью триста тридцать километров в час. В конце концов мы приземлились в пургу на замерзшем озере на самом севере Канады – в безлюдном месте площадью в двести раз больше Британии. Мы оказались настолько далеко от всех маршрутов, что спасателям понадобилось восемь часов, чтобы до нас добраться. К тому времени у нас стали появляться признаки переохлаждения.

«В следующий раз полетим в кругосветку», – сказал Пер. Я рассмеялся, но при этом знал, что не смогу не принять вызов. Пару лет спустя мы действительно сделали такую попытку, но в побитии рекорда нас опередили. Теперь в моих планах новое большое приключение – космическое путешествие, организованное Virgin Galactic. Перед самым полетом через Тихий океан моя дочь Холли прислала мне факс. Она писала: «Надеюсь, вам не придется садиться на воду и потерпеть аварию. Я желаю вам удачной посадки на суше».

Прекрасная метафора всей моей жизни. Мне везет. До сих пор почти все мои посадки были удачными. Я считаю, что писатель и альпинист Джеймс Ульман точно сформулировал проблему, сказав: «Вызов – это причина и движущая сила всех деяний человечества. Если есть океан – мы пересечем его. Если есть болезнь – мы ее вылечим. Если существует несправедливость – мы ее исправим. Если есть рекорд – мы его побьем. А если есть вершина – мы ее покорим». Я полностью с ним согласен и убежден, что мы всегда должны бросать себе вызов.

5
Твердо стой на собственных ногах

Полагайся на себя
Гонись за мечтой, но живи в реальном мире
Работай вместе с другими

«Если хочешь молока, не сиди на табуретке посреди пастбища, выжидая, пока коров сама подставит тебе вымя». Эта стара поговорка вполне в духе поучений моей мамы. Она бы еще добавила: «Давай, Рики. Не рассиживайся. Иди и лови корову».

Старинный рецепт кроличьего пирога гласит: «Сначала поймайте кролика». Обратите внимание, что в нем не сказано: «Сначала купите кролика или сидите и ждите, пока кто-нибудь не принесет его вам». Подобные уроки, которые преподавала мне мама с самого раннего детства, и сделали меня самостоятельным человеком. Они научили меня думать своей головой и браться за дело самому. Раньше для народа Британии это было жизненным принципом, но нынешняя молодежь нередко ждет, когда ей все поднесут на блюдечке. Возможно, будь остальные родители похожи на моих, мы все стали бы энергичными людьми, какими когда-то и были британцы.

Однажды, когда мне было четыре года, мама остановила машину за несколько миль до нашего дома и сказала, что теперь я должен сам найти дорогу домой через поле. Она преподнесла это как игру – и я только обрадовался возможности в нее поиграть. Но это уже был вызов, Я рос, и задания становились сложнее.

Однажды ранним зимним утром мама разбудила меня и велела одеваться. Было темно и холодно, но я вылез из постели. Она дала мне завернутый в бумагу ланч и яблоко. «Воду ты и сам найдешь по дороге», – сказала мама и помахала мне рукой, отправляя в поездку на велосипеде к южному побережью за пятьдесят миль от дома. Когда я в полном одиночестве крутил педали, было еще темно. Я переночевал у родственников и вернулся домой на следующий день, страшно гордясь собой. Я был уверен, что меня встретят криками радости, но вместо этого мама сказала: «Молодец, Рики. Ну как, было интересно? А теперь беги к викарию, он хочет, чтобы ты помог ему колоть дрова».

Кое-кому такое воспитание может показаться суровым. Но в нашей семье все очень любили друг друга и каждый заботился о

других. Мы были дружной и спаянной семьей. Родители хотели, чтобы мы росли сильными и учились полагаться на самих себя. Папа всегда был готов нас поддержать, но именно мама побуждала к тому, чтобы мы в любом деле выкладывались целиком. От нее я узнал, как делают бизнес и зарабатывают деньги. Она говорила: «Слава достается победителю» и «Гонись за мечтой!». Мама знала, что любой проигрыш несправедлив, – но такова жизнь. Не слишком разумно учить детей тому, что они могут всегда побеждать. Реальная жизнь – это борьба.

Когда я родился, папа только начинал учиться юриспруденции, и денег не хватало. Мама не ныла. У нее было две цели. Первая – находить полезные занятия для меня и моих сестер. На безделье у нас в семье смотрели неодобрительно. Вторая – отыскивать способы зарабатывания денег. За семейным ужином мы часто говорили о бизнесе. Я знаю, что многие родители не посвящают детей в свою работу и не обсуждают с ними свои проблемы. Но я убежден, что их дети никогда не поймут, чего на самом деле стоят деньги, И нередко, попадая в реальный мир, они не выдерживают схватки. Мы знали, каков мир на самом деле. Мы с моей сестрой Линди помогали маме в ее проектах. Это было здорово и создавало чувство локтя в семье и работе.

Я старался воспитывать Холли и Сэма в том же ключе, хотя мне и повезло в том, что денег у меня было больше, чем в свое время у моих родителей. Я до сих пор считаю мамины правила очень хорошими и думаю, что Холли и Сэм знают, чего стоят деньги. Мама делала маленькие деревянные коробочки для салфеток и корзины для мусора. Ее мастерская располагалась в садовом сарае, а наша работа состояла в том, чтобы ей помогать. Мы раскрашивали ее изделия, а потом их складывали. Потом поступил заказ от Harrods[4] , и продажи пошли в гору. Во время каникул мама сдавала комнаты студентам из Франции и Германии. Работать от души и веселиться от души – фамильная черта нашей семьи. Сестре мамы, тете Клэр, очень нравились черные уэльские овцы. Ей пришла в голову идея организовать компанию по выпуску чайных чашек с нанесенными на них рисунками черных овечек, а женщины в ее деревне стали вязать узорные свитера с их изображением. Дела в компании пошли очень славно она приносит хорошую прибыль и по сей день. Годы спустя, когда я уже заправлял Virgin Records, тетя Клэр позвонила мне и сказала, что одна из ее овец научилась петь. Я не рассмеялся. К тетиным идеям стоило прислушаться. Безо всякой иронии я повсюду ходил за этой овцой с включенным магнитофоном, Baa Baa BIack Sheep[5] имела огромный успех,

дойдя до четвертого места в хит-парадах.

Я проделал путь от маленького бизнеса в садовом сарае до организации глобальной сети Virgin. Уровень риска намного возрос, но я с детства научился быть смелым в своих действиях и решениях. Хотя я всегда внимательно всех выслушиваю, но до сих пор полагаюсь на собственные силы и самостоятельно принимаю решения, Я верю в себя и в свои цели. Лишь однажды эта вера была поколеблена. К 1986 году Virgin стала одной из крупнейших в Британии частных компаний с четырьмя тысячами сотрудников. Уровень продаж по сравнению с предыдущим годом возрос на шестьдесят процентов. Мне рекомендовали сделать компанию открытой и начать продажу акций. Два моих партнера по бизнесу, хорошо меня знавшие, не горели желанием следовать такой рекомендации. Они сказали, что мне не понравится потеря контроля над компанией. Но банкиры уверяли, что идея великолепна. Если мы ее осуществим, то это позволит мне распоряжаться гораздо большими капиталами. Другие крупные частные фирмы, такие как Body Shop и Sock Shop, уже стали открытыми акционерными компаниями, и дела у них шли прекрасно.

Подталкиваемый банкирами, я наконец решился и выставил акции Virgin на фондовую биржу. По почте сразу же поступило семьдесят тысяч заявок на покупку акций. Те, кто затянул с этим делом, выстроились в очередь в Сити, чтобы купить акции прямо на бирже. Я никогда не забуду, как шел вдоль этой вереницы людей и благодарил их за то, что они в нас верят. Я был растроган их ответными словами: «В этом году мы отказались от отпуска, решив вложить наши сбережения в Virgin» и «Мы ставим на тебя, Ричард».

Довольно скоро я начал испытывать отвращение к тому, как делаются дела в Сити. Все это было совсем не по мне. Теперь, чтобы обсудить, с какими рок-группами заключать контракт, вместо неформальной встречи с партнерами в своем плавучем доме, я должен был спрашивать разрешения у членов совета директоров. Они не понимали, как запись, ставшая хитом, может в течение суток принести миллионы. Вместо того чтобы подписать контракт с набирающим обороты исполнителем раньше, чем это сделают конкуренты, мне приходилось четыре недели дожидаться очередного собрания совета директоров. Но к тому времени было уже поздно что-то решать. Порой мне приходилось слышать и такое: «Контракт с Rolling Stones? Моей жене они не нравятся. Джанет Джексон? А кто это?»

Я всегда принимал решения быстро и руководствовался инстинктом, а теперь просто задыхался. Но самое неприятное

заключалось в том, что я чувствовал себя не в своей тарелке и не был уверен, что твердо стою на собственных ногах. Наши доходы удвоились, но акции Virgin начали скользить вниз, и я впервые в жизни ощутил депрессию. Потом грянул крах фондовой биржи. Акции рухнули. Моей вины в этом не было, но мне казалось, что именно я подвел тех, кто купил акции Virgin. Многие из них были друзьями, членами семьи, сотрудниками нашей компании, но в большинстве своем пострадали люди, подобные той паре, что вручила нам все свои сбережения. И я решился: выкуплю все акции до единой – и по той цене, по которой люди их приобретали. Я был не обязан платить столь высокую цену, но мне не хотелось подводить людей. Я лично взял ссуды на требуемые сто восемьдесят два миллиона фунтов стерлингов, но дело того стоило. Речь шла о моем добром имени и моей свободе.

Тот день, когда Virgin снова стала частной компанией, мог сравниться для меня со спасительной посадкой после рекордного полета на воздушном шаре.

Я чувствовал огромное облегчение. Я снова был капитаном своего корабля и хозяином своей судьбы. Я верю в себя. Я верю в руки, которые трудятся, в умы, которые мыслят, и в сердца, которые любят.

6
Цени мгновение

Люби жизнь и живи полной жизнью
Наслаждайся мгновением
Размышляй о своей жизни
Дорожи каждой секундой
Не сожалей о прошлом

Шел 1997 год. Я собирался в кругосветный полет на монгольфьере и, прежде чем отправиться в путешествие, написал длинное письмо своим детям – на случай, если не вернусь. Письмо начиналось словами:

> «Дорогие Холли и Сэм! Жизнь иногда кажется нереальной. Сегодня человек жив, здоров и полон любви – а завтра его может не стать. Вы оба знаете, что я всегда хотел жить максимально полной жизнью…»

Я написал это письмо на всякий случай – если произойдет самое худшее. Мы стартовали на рассвете из Марракеша, города в Марокко. Двенадцать часов спустя катастрофа – падение в Атласских горах и гибель в бушующем пламени – казалась неизбежной. Говорят, что перед лицом смерти человек проживает всю свою жизнь за несколько последних секунд. Со мной ничего подобного не случилось. Я думал только об одном: если я выйду изо всей переделки живым, то больше никогда ничего подобного не затею. Мы бились всю ночь, чтобы удерживать шар в воздухе, и к рассвету оказались над пустыней, где приземляться было уже безопасно.

Мы дрейфовали к земле, а я сидел на стеклянной крыше капсулы и смотрел на волшебное золото рассвета, заливавшее пустыню. Это был день, который я не надеялся увидеть, а потому и солнце, и по степенно прогревавшийся воздух казались бесценными. Всем существом своим я осознавал, что завоеванное в тяжелой борьбе гораздо дороже того, что дается без труда. И это было напоминанием: наслаждайся каждым мгновением.

Я настолько влюблен в воздушные шары, что даже купил один для себя. Это небольшой шар с плетеной корзиной – такой же, как в «Вокруг света за восемьдесят дней». Я часто катаю на нем родных и друзей. Летать на таком шаре – одно из самых

умиротворяющих занятий, которые я знаю. Невольно чувствуешь свое единение с природой. Ты плывешь в полной тишине, ускользая от мирской суеты. К тебе не дозвониться, тебя не остановить. Ты свободен. Ты смотришь вниз на города, поля и людей, не знающих, что ты здесь, наверху. Ты можешь пролететь рядом с диким лебедем и услышать удары его крыльев. Ты можешь взглянуть в глаза орла.

Воздушные шары научили меня предаваться размышлениям. На земле моя жизнь проходит в ошеломительном темпе, где каждая секунда заполнена до отказа. Такая занятость бывает чрезмерной. Каждому из нас необходим свой уголок для уединения. Время от времени полезно остановиться – и ничего не делать. Это дает возможность поразмышлять. Это заряжает наши тела и умы новой энергией. Я часто думаю о рыбаках, за которыми наблюдал в Японии на Рождество. Постоянное стремление к чему-то заложено в нашей природе, и я думал: а чего же они ищут в жизни, чего от нее хотят? Рыбаки выглядели вполне довольными тем, что ловят рыбу и могут прокормить свои семьи. Они не рвались к тому, чтобы основывать империи по изготовлению рыбных консервов. Насколько я знал, они не жаждали пересечь Тихий океан на воздушном шаре или покорить Эверест. Приходил новый день – и они встречали его. Они жили мгновением, и, пожалуй, именно это давало им душевный покой.

Моя бабушка прожила жизнь, наполненную до краев. Когда ей было восемьдесят девять, она стала самым старым человеком в Британии, сдавшим практический экзамен повышенной сложности по латиноамериканским танцам. Ей было девяносто, когда она стала самым старым игроком в гольф, загнавшим мячик в лунку с одного удара. Бабушка не переставала учиться. В девяносто пять она прочитала «Краткую историю времени» *(A Brief History of Time)* Стивена Хокинга, став одной из немногих, кто осилил эту книгу от начала и до конца. Незадолго до смерти (она умерла в девяносто девять лет), бабушка отправилась в кругосветный круиз. Она смеялась от души, когда ее случайно оставили на Ямайке в одном купальнике. Ее позиция была четкой: жизнь дается один раз, и этим шансом надо воспользоваться по максимуму.

Мои родители потихоньку стареют, и сейчас им уже за восемьдесят. Как и бабушка, они перепрыгивают с самолета на самолет, путешествуя по планете. Они всегда присутствовали при начале и завершении всех моих приключений, ободряя меня и придавая мне сил. Они даже отправились разыскивать нас, когда мы с Пером затерялись на бескрайних ледяных просторах Севера после того, как наш монгольфьер попал в пургу над Канадой. Их

пример учит меня, как радоваться жизни.

В 1999 году мы купили участок земли в Южной Африке и выстроили там красивый дом, В нем мы собираемся всей семьей. Время, которое я провожу с родными, для меня настолько драгоценно, что, когда мы собираемся вместе, я отвожу на деловую активность только пятнадцать минут в день. Я не признаю современных технических штучек вроде электронной почты или Мобильных телефонов, но в Африке мне пришлось научиться пользоваться спутниковым телефоном для того, чтобы поддерживать контакт с офисом. Многие большие шишки, проводящие в своих кабинетах сутки напролет, не могут этого понять. Они спрашивают: «Как ты можешь управиться со всеми делами за пятнадцать минут?» Я отвечаю: «Это просто. Надо не терять ни единой секунды». Это правило справедливо по отношению и к моему бизнесу, и к моей личной жизни.

Сейчас, когда я стал старше и, возможно, чуточку мудрее, я могу это сказать. Однако так было не всегда. Мою первую жену Кристен очень раздражало то, что я постоянно висел на телефоне. Она говорила, что я трачу на бизнес всю свою жизнь и не могу провести границу между работой и домом. Жена была права. Проблема отчасти заключалась в том, что я работал из дома. Я не мог удержаться от искушения снять трубку, если звонил телефон, – а он практически не замолкал. Конечно, хорошо было бы просто дать ему звонить и звонить – но вдруг за очередным звонком скрывается интересная сделка?

И сейчас, даже пребывая в состоянии полной расслабленности, я ни на секунду не прекращаю думать. Когда я бодрствую, мой мозг работает все время, переваривая идеи. А поскольку Virgin стала глобальной компанией, мне приходится бодрствовать большую часть суток. Но я мастерски овладел искусством спать урывками, по часу или по два за раз. Из всего, чему я научился, именно эта способность для меня жизненно необходима. Скажем, в автобусе, едущем из Гонконга в Китай, делать особо нечего – и я сплю. А потом просыпаюсь – в полной готовности снова работать часами. Кроме всего прочего, это прекрасный способ отключаться. Уинстон Черчилль и Маргарет Тэтчер мастерски владели искусством спать урывками, и в своей жизни я следую их примеру.

У испанского художника Сальвадора Дали был свой уникальный способ наслаждаться мгновением. Когда его одолевала скука, он шел в свой сад на вершине скалы. Срывая прекрасный безукоризненный персик, нагретый солнцем. Держал его на ладони, любуясь золотистой кожицей плода. Нюхал его. Теплый нежный запах обволакивал художника. Потом он

откусывал один кусочек. Его рот наполнялся сладким соком. Он наслаждался им очень неспешно, смакуя, а потом выплевывал сок и швырял персик в море, плескавшееся внизу. Дали говорил, что это был момент совершенства и такие мгновения давали ему гораздо большее наслаждение, чем если бы он съел целую корзину персиков.

Сожаление о прошлом – как персик, который ты швырнул вниз. Персика больше нет, но ты полон раскаяния. Ты жалеешь о том, что выбросил его. Ты хо тел бы его вернуть. Мне кажется, что лучший способ наслаждаться мгновением – не горевать о прошлом. Сожаления тянут тебя вниз, тащат обратно в прошлое, в то время как тебе нужно двигаться вперед. Тяжело и неприятно проигрывать в какой-то сделке, но еще тяжелее и неприятнее страдать от чувства вины по этому поводу. Мы все совершаем поступки, о которых потом сожалеем. Иногда они кажутся нам большими ошибками, но позднее, оглядываясь назад, мы видим, какими незначительными были наши проступки на самом деле. Сожаление, вызывающее грызущее чувство вины, может принести разве что бессонные ночи. Но я убежден: прошлое есть прошлое. Его нельзя изменить. И даже если ты действительно сделал что-то не так, сожалеть уже поздно – надо идти вперед. Я вспоминаю случай, произошедший во время нашего с Кристен отпуска в Мексике. Она выбрала такое место, где вообще не было телефонных линий. Со мной никто не мог связаться. За пару дней до конца отпуска я попытался нанять моторную яхту для рыбалки в открытом море и попросил одного из рыбаков на следующий день взять нас с собой. Он отказался, сказав, что завтра может начаться шторм.

Я подумал, что он хочет вытянуть из нас побольше денег. Но я уже загорелся и заявил, что заплачу вдвое против обычной цены. Несколько туристов, сидевших тут же, в баре, сказали, что тоже хотели бы порыбачить и тоже заплатят в два раза дороже. На следующий день мы наслаждались великолепной рыбалкой, когда я заметил, что начинает заметно темнеть. Поднялся сильный ветер, резко похолодало. Пошел дождь. Команда запустила двигатель, чтобы идти домой, но тут выяснилось, что руль заклинило. Яхтой стало невозможно управлять, и она кружилась на одном месте как заведенная. Шторм усиливался, а море разбушевалось. Огромные волны перекатывались через палубу. Людей тошнило, а судно содрогалось от ударов. Я был уверен, что оно не выдержит и мы пойдем ко дну. Через час худшее, казалось, миновало. Море успокоилось, и все было залито каким-то странным светом. Мы оказались в самом центре урагана. Я видел черную стену, двигавшуюся к нам над водой. Это был

дальний край шторма, и выглядел он пугающе. Я подумал, что, когда ураган обрушится на нас, мы погибнем. Кристен была хорошей пловчихой. Она предложила вплавь добираться до берега, который был в двух милях от нас, и попытаться опередить шторм. Остальные уверяли нас, что это безумие, но рыбаки все-таки дали нам какую-то доску, за которую можно было держаться. Мы прыгнули в воду. Я всерьез боялся утонуть и деревенел от ужаса при мысли о том, что нас могут сожрать акулы. Нас отнесло далеко в сторону. Два часа спустя, промерзшие и дрожащие, мы все-таки пробились через полосу прибоя к берегу. Кое-как пробрались сквозь мангровые заросли и сумели добраться до деревни.

Нам удалось найти достаточно большое судно, на котором мы отправились на поиски наших рыбаков, но по пути попали в еще более сильный шторм, и нас отогнало обратно к берегу. Когда ураган стих, яхту с рыбаками снова пытались найти, но два дня поисков так ничего и не дали.

Я мог бы позволить чувству вины грызть меня всю жизнь. Да, произошла трагедия, однако я понял, что нужно рационально смотреть на вещи, Я рассуждал так: рыбаки согласились на предложенную сумму вопреки своему здравому смыслу, но они не обязаны были это делать. Проблема заключалась в аварийном состоянии яхты, а уж это не моя вина. Если тонет паром и гибнут люди – ответственность несут не пассажиры, а капитан или владельцы судна. История с пропавшей яхтой всплыла снова, когда я написал о ней в одной из своих книг. Daily Mirror послала в Мексику своего репортера, чтобы выяснить, что же случилось. К моей радости, обнаружилось, что и яхта, и команда целы и невредимы. Прилив и ветер отнесли судно на сотни миль к югу. Рыбаки потратили много времени на починку яхты, а радио или телефона для связи с берегом у них не было. Уже после того, как мы улетели домой, они благополучно вернулись в гавань. Я ничего об этом не знал. Я мог бы прожить годы, снедаемый бесполезным раскаянием, если бы себе это позволил.

Но постоянно жить будущим может оказаться настолько же непродуктивно, как и постоянно оглядываться назад. Многие живут надеждой на будущее, и такие люди всегда недовольны. Они надеются на быстрый успех – выигрыш в лотерею или что-нибудь в таком же роде. Я знаю, что цели важны. И деньги важны. Но главное вот в чем: деньги – это средство для достижения цели, а не сама цель. И то, что происходит с вами сейчас, так же важно, как то, что вы планируете на будущее. Поэтому, хотя мой календарь заполнен на месяцы вперед, я научился жить сегодняшним днем.

7
Дорожи семьей и друзьями

Семья и команда – прежде всего
Будь верен людям
Встречай возникшие проблемы лицом к лицу
Деньги – инструмент для достижения цели
Подбирай надежных людей и цени их таланты

Однажды вечером на Ямайке, чуть севернее Кингстона, я сидел на пляже неподалеку от бара, слушая Боба Марли и потягивая пиво. В море стая пеликанов ныряла за рыбой. Они делали это по очереди, один за другим пикируя в центр косяка. Казалось, пеликаны работают как слаженная команда, в которой каждая птица получает свою долю вознаграждения. Моя семья живет так же – как тесно спаянная команда. Virgin – тоже одна большая семья. Сейчас у нас сорок тысяч сотрудников, но каждый из членов команды для меня важен и значим.

Идея активной работы в коллективе корнями уходит в мое детство. Мама всегда старалась чем-то занять всех нас, детей. Если кто-то пробовал открутиться, она обвиняла его в эгоизме. Во время одной из воскресных служб в церкви, вместо того чтобы сидеть рядом с мальчиком, гостившим в те дни у нас, я потихоньку перебрался на скамью к своему лучшему другу, Нику. Мама была вне себя от гнева. «Гость есть гость, – сказала она, – и гостеприимство важнее всего остального». Она требовала, чтобы мне задали порку. Папа не стал этого делать. Закрыв двери своего кабинета, он ударял ладонью о ладонь, производя вполне убедительные звуки, а я выл достаточно громко, чтобы маме было слышно. Папа подолгу пропадал на работе, так что воспитанием детей в основном занималась мама. Но они вместе формировали наши характеры, и я по сей день прекрасно лажу с ними обоими.

Ты можешь быть связан крепчайшими узами дружбы с человеком и все-таки с ним не соглашаться. Если вы действительно близки, то разногласия не изменят этих отношений, и вы останетесь друзьями. Ник вместе со мной начинал работать над журналом *Student,* здорово управляясь с финансовыми делами. Он взял деньги из жестяной коробки из-под печенья, где мы их хранили, и открыл счет в банке. Он же

нашел для нас большой дом, куда мы смогли перебраться из нашего забитого до предела полуподвального офиса. Мне казалось, что все идет великолепно, так что можете себе представить мой шок, когда в один прекрасный день я уселся за свой стол и обнаружил на нем служебную записку для сотрудников. В ней говорилось, что меня надо отстранить от дел и взять управление журналом в коллективные руки. Ник совершенно случайно забыл эту бумагу на столе.

Я воспринял это как предательство, но тут же понял, что мне нужно развернуть ситуацию на сто восемьдесят градусов и избавиться от Ника. Я отвел его в сторону и сказал: «Люди приходят ко мне и говорят, что им не нравится то, что ты задумал». Я вел себя так, как будто знал все детали. Поняв, что его поймали, Ник был словно громом поражен. Я добавил: «Мы можем оставаться друзьями, но думаю, тебе надо уйти». Ник смутился. «Прости, Рики, – сказал он. – Мне казалось, что так будет лучше».

Он ушел из журнала, но мы остались друзьями. Это была моя первая в жизни серьезная стычка. Конечно, меня расстроило то, что она произошла между мной и моим лучшим другом. Но, идя навстречу проблеме, я предотвратил худшее развитие событий. Урок, который я получил, заключался в том, что всегда следует выкладывать карты на стол. Тогда любой конфликт с товарищем или коллегой можно уладить по-дружески.

Student продолжал расти. Мы расширяли бизнес и начали продавать аудиокассеты по почте. Я уже не справлялся в одиночку и дал Нику шанс вернуться в команду, предложив ему сорокапроцентную долю в рассылочном бизнесе. Он не держал зла и снова вошел в игру. Деньги в те времена были для нас постоянной проблемой. Ник справился с ней, урезая расходы и умело обхаживая кредиторов, после чего они не так яростно нас донимали.

Ник говорил: «Задержка не страшна, если ты в конце концов оплачиваешь счета». Рассылочный бизнес процветал, но *Student* отнимал слишком много времени. Другой проблемой было управление денежным потоком. Средства за разосланные журналы должны были поступать раньше, чем нам требовалось оплачивать счета, иначе денежный ручеек мог вообще пересохнуть. Я попробовал продать свой журнал компании IPC, бывшей в то время одной из крупнейших издательских групп в Великобритании. Они хотели, чтобы я остался главным редактором, и спросили, какие у меня планы. Я, как всегда, был полон идей, которыми и поделился с ними. Думаю, члены совета директоров испытали шок, ознакомившись с моими более чем

экстравагантными планами на будущее. Я говорил о недорогих банках для студентов, о студенческих ночных клубах и отелях. Я сказал, что нам надо обзавестись своей железнодорожной компанией, а когда добрался до идеи недорогой авиалинии, в их глазах явно читалось, что они считают меня сумасшедшим.

«Мы сообщим вам о нашем решении, – сказали они, подводя меня к дверям. – Не звоните. Мы позвоним сами».

Таков был финальный аккорд моих гигантских планов для *Student*. Тем временем мы открыли наш первый магазин грампластинок. Я часто думаю: а как сложились бы дела, если бы члены совета директоров IPC прислушались к моим словам? Может быть, сегодня они, а не Virgin были бы владельцами авиалиний и поездов? Следующим нашим шагом было открытие студии звукозаписи. Я хотел, чтобы она стала тем местом, где люди могли бы встретиться и поразвлечься. В начале семидесятых студии звукозаписи в основном располагались в Лондоне, и там царил такой же порядок, как в любом деловом офисе. Музыкантам вовсе не улыбалось играть с девяти часов утра. Кроме того, каждая рок-группа должна была тащить с собой свою собственную аппаратуру и инструменты. Я же хотел предоставить им все, от ударных установок до усилителей, и решил поискать большой дом за городом, где мы все смогли бы стать одной большой и счастливой семьей.

Я пришел в восторг, увидев объявление о продаже замка всего за две тысячи фунтов. Это было практически даром. Я влюбился в идею покупки замка. В мечтах мне виделось, как группы вроде The Beatles времен шестидесятых и Rolling Stones съезжаются туда, чтобы записать новые альбомы. Полный надежд и грандиозных планов, я поехал в Уэльс, чтобы увидеть все своими глазами. Увы, замок моих снов торчал прямо посреди новых жилых кварталов. Мечта улетучилась. На обратном пути в Лондон я увидел объявление о продаже старой усадьбы неподалеку от Оксфорда. Не замок, конечно, но, может быть, подойдет и она?

Я ехал по узким дорогам в стороне от наезженных трасс. Дорога развернулась и теперь шла вдоль аллеи с деревьями. В конце ее стоял дом. Увидев это старое, беспорядочно выстроенное здание, я с первого взгляда в него влюбился. Утопая в лучах предзакатного солнца, оно стояло посреди парка. Куча комнат. Rolling Stones и The Beatles имели бы по собственному флигелю! Все было великолепно. Вне себя от возбуждения, я позвонил риелтору.

– Тридцать пять тысяч фунтов стерлингов, – сказал он.

– А можно ли сбросить немного? – спросил я.

– Чтобы продать быстрее, мы можем согласиться на тридцать тысяч фунтов. Это почти даром.

Почти даром. Почему бы и нет – если у тебя есть такие деньги. Но я-то рассчитывал максимум на пять тысяч. Требуемая сумма настолько превосходила мои возможности, что не было никакого смысла даже пробовать раздобыть деньги. Но я был обязан попытаться и осуществить свою мечту.

Впервые в жизни я надел деловой костюм с галстуком и начистил до блеска свои старые школьные туфли. Я хотел произвести должное впечатление на менеджеров банка и убедить их в том, что мне можно ссудить деньги. Позже они рассказывали мне, что как только увидели костюм и начищенные туфли, то сразу поняли: у меня серьезные финансовые проблемы. Я продемонстрировал им бухгалтерские книги нашего магазина и рассылочного бизнеса – и был поражен, когда они предложили мне ссуду на 20 тысяч фунтов. В 1971 году это были огромные деньги. Никто и никогда прежде не одалживал мне такой суммы. Это привело меня в дикий восторг и наполнило гордостью. Я понял, что проделал большой путь с тех пор, как висел на школьном телефоне-автомате, пытаясь найти рекламодателей для своего журнала. Но в любом случае двадцати тысяч было недостаточно.

Оставалась надежда на то, что помогут родные. Они всегда меня поддерживали. Я понимал и тогда, и сейчас, насколько это важно – особенно в самом начале пути. В свое время родители открыли траст-фонды для меня и моих сестер. К своему тридцатилетию каждый из нас получил бы две с половиной тысячи фунтов. Я спросил родителей, можно ли мне снять свои деньги сейчас. Они тут же согласились, но папа поинтересовался: «Тебе все равно не хватает семи с половиной тысяч. Где ты их возьмешь?» «Не знаю», – признался я. Папа сказал: «Сходи на ланч к тете Джойс. Я сообщу ей о твоем визите». И я отправился на ланч к своей любимой тете Джойс. Это она поспорила со мной на десять шиллингов, что я не научусь плавать. Папа, как и обещал, позвонил ей заранее. Тетя уже знала о моей мечте купить приглянувшуюся усадьбу. Она согласилась одолжить мне деньги, с тем чтобы я вернул их с процентами, но только тогда, когда смогу себе это позволить. Я начал бормотать слова благодарности, но тетя Джойс жестом остановила меня: «Слушай, Рики, я не дала бы тебе этих денег, если бы не хотела. Но для чего вообще существуют деньги? Только для того, чтобы что-то делалось. А кроме того, – добавила она с улыбкой, – я знаю, что ты упорен в достижении цели. В конце концов, ты выиграл те десять шиллингов в открытом и честном споре». Ее слова

продолжали звучать в моих ушах, когда я поехал забирать огромный ключ от своей усадьбы. «*Деньги существуют для того, чтобы что-то делалось*». Я был убежден в правоте этих слов тогда – уверен и поныне. И я знал, что без помощи своих родных не держал бы сейчас в руке этот большущий старый железный ключ. Я не знал одного: у тети Джойс не было семи с половиной тысяч фунтов. Она верила в меня настолько, что взяла ссуду под залог собственного дома. Спустя тринадцать лет после покупки усадьбы мы запустили собственную авиалинию. Когда мы летели в Нью-Йорк, в самолете сидели члены моей семьи и мои друзья – люди, которые так много значили в моей жизни. Глядя на гордые и счастливые лица своих родных, я думал о том, что ведь это они помогли мне стать в жизни тем, кем я стал.

Я усвоил простую истину: талант должен быть вознагражден, даже если человек принят на работу для выполнения каких-то конкретных обязанностей, но при этом может выдавать интересные идеи или управляться с чем-то еще дайте ему возможность это делать. Поэтому я и спрашиваю совета у случайно встреченных людей, будь то на улице, в самолете или поезде. Говорят, что один обычный человек обладает гораздо большим здравым смыслом, чем целая толпа важных боссов, – и это правда. Хороший пример тому – Кен Берри, который начинал клерком в одном из наших магазинов грампластинок. Его работа заключалась в подсчете кассовых чеков, но вскоре он уже занимался самыми разными делами. Когда мне требовалась какая-нибудь информация, я обращался к Кену. Казалось, он знал все обо всем. Сейчас люди пользуются Google или Yahoo. Мы просто спрашивали Кена.

У него были две прекрасные черты характера: умение сходиться с людьми и отсутствие раздутого самомнения. Мы обнаружили, что Кен легко находит общий язык с кем угодно: от суперзвезд до их адвокатов. Вскоре он уже работал с контрактами. Было очевидно, что, оставшись клерком, Кен погубил бы свой талант, а так он вошел в нашу тесную группу менеджеров Virgin и со временем занял кресло генерального директора Virgin Music, а позднее – EMI.

Как и в отношениях с другими людьми, я не всегда следовал советам Кена. Однажды, когда мы расширялись слишком активно, а наличность дошла до нулевой отметки, я созвал экстренное совещание. В то время лидером наших продаж был альбом Майка Олдфилда Tubular Bells. Доходы, которые он приносил, финансировали практически всю нашу деятельность. Но срок контракта с Олдфилдом истекал, а для его продления Майк требовал более высоких гонораров. Я был с ним абсолютно

откровенен. Сказал, что все суммарные доходы Virgin Music были меньше того, что зарабатывал он. «Почему?» – спросил Майк. Мне пришлось объяснить, что многие рок-группы вообще не приносят нам ни пенса. «Значит, я финансирую всю вашу деятельность?» – спросил он.

Я кивнул: «В общем и целом». Мне казалось, Майку будет приятно узнать, скольким музыкантам он оказывает поддержку. Но его это явно разозлило. «Я не собираюсь дарить вам деньги, чтобы вы тратили их на всякий хлам, заявил он. – Вы в состоянии платить мне больше».

На экстренном совещании я сказал, что мы всё поставили на одну лошадку. Нам нужны были новые музыканты и певцы. Мы нуждались в новых хитах, чтобы более равномерно распределить риски и позволить компании расти. Кен Берри уже сделал все расчеты. «Для меня очевидно, что нам надо избавиться от всех исполнителей, кроме Майка Олдфилда», – сказал он.

Я знал, что мы могли бы потихоньку продвигаться вперед и зарабатывать на одном Олдфилде, но меня беспокоило, что мы навсегда останемся той же самой маленькой компанией. А если его пластинки вдруг перестанут продаваться, мы тут же пойдем ко дну. Я сказал Кену, что нам нужен контракт с новой группой, причем немедленно.

Чтобы как-то выкроить деньги, мы урезали все расходы до предела. Продали свои автомобили. Закрыли бассейн на нашей усадьбе. Не платили зарплату самим себе. Но все это как раз оказалось несложно. Куда сложнее было терять музыкантов и сотрудников. Но, чтобы выжить, нам пришлось пойти и на это. Наконец мы вынырнули из пучины, подписав контракт с Sex Pistols. Они были первой группой, игравшей панк-рок, – и это течение стало повальной модой.

Тогда же произошла и довольно забавная история. Когда мы расторгли контракт с Дейном Бедфордом, автором прекрасной музыки, он написал нам чрезвычайно любезное письмо, отмечая, что входит в наше положение. Письмо было на нескольких страницах – вежливое, дружелюбное, участливое. Кроме того, он написал и Майку Олдфилду, на этот раз поливая меня самыми последними словами. Правда, запечатывая письма, Дейв перепутал конверты. Не повезло…

Меня часто спрашивают, как я могу тратить столько времени на поиски приключений по всему белу свету. И я отвечаю: когда ты уже подобрал надежных людей, то можешь полностью доверить им дела. Ты знаешь, что и в твое отсутствие все будет идти как надо, В 1987 году, в самый разгар битвы за покупку EMI, мне пришлось внезапно удрать. До этого я уже дал согласие

лететь с Пером на монгольфьере через Атлантику, и сейчас погода была в самый раз. Если бы мы отложили полет, то второго шанса могло и не представиться. Я уехал, зная, что оставил для переговоров абсолютно надежных людей. Однако ввиду того что риск погибнуть в полете был достаточно высок, переговоры отложили до моего возвращения – если я вообще вернусь.

Биржевой ураган октября 1987 года смел все наши мечты о покупке EMI. Биржа лопнула, и наши акции полетели вниз. Банки не верили, что дела пойдут на поправку, и не давали никаких ссуд. В конце концов мы были вынуждены забыть об EMI. Ирония судьбы: во время «грязной войны» с British Airways, когда я пытался удержать свою авиалинию на плаву, мне пришлось продать той же EMI свою собственную Virgin Music за полмиллиарда фунтов стерлингов. Это был один из самых печальных дней в моей жизни – но в бизнесе приходится принимать очень болезненные решения. Если бы авиалиния пошла ко дну, сотни людей потеряли бы работу. А вырученные пятьсот миллионов обеспечили нашу финансовую безопасность на очень долгое время, позволив мне раскручивать новые предприятия. В безопасной ситуации оказалась и Virgin Music. Но самое главное – сохранился коллектив и никто не потерял работу.

Если вы спросите, во что я верю больше всего, я отвечу: в свою семью. Это мое твердое кредо. Я знаю, что иногда люди расходятся, – такое случалось и со мной. Я знаю, что некоторые люди живут в одиночестве. Но близкие друзья – это ведь тоже семья. Нам всем нужны поддержка и взаимовыручка. И хотя я научился твердо стоять на собственных ногах, без преданности и поддержки родных и друзей я бы ничего не добился.

8
Уважай людей

Будь вежлив и уважай людей
Веди себя честно
Береги свое доброе имя
Проявляй порядочность при заключении каждой сделки

В самом начале деятельности Virgin Music я как-то вел переговоры с японскими бизнесменами. Они видели перед собой юнца в свитере и джинсах (и без единого пенса за душой), но были предельно вежливы. Они научили меня тому, насколько важно в бизнесе внимательно смотреть, слушать и быть вежливым. «Никогда не знаешь, кто может тебя увидеть или услышать», – сказали японцы. Люди общаются друг с другом. Сплетня имеет обыкновение добираться до тех, о ком она была рассказана.

Мне доводилось и самому с этим сталкиваться. Однажды я торопился на какую-то деловую встречу. Я опаздывал, поэтому схватил какие-то бумаги и прыгнул в такси. Водитель оказался очень разговорчивым типом. Он сказал: «О! да я тебя знаю! Ты тот самый дик Брэнсон. У тебя фирма грамзаписи». «Так и есть», – сказал я. «Надо же, как подфартило. Сам мистер Брэнсон в моем такси!» Я все надеялся, что он заткнется и даст мне наконец просмотреть взятые с собой бумаги, но водитель не умолкал. Он сказал, что хоть и крутит днем баранку, но по вечерам играет в рок-группе на ударных. Не хочу ли я послушать пленку с их записью? Я едва не застонал. Люди вечно подсовывают мне свои записи в надежде стартовать к звездам. Но я не хотел казаться грубияном и поэтому сказал: «С удовольствием».

«Нет, ты выглядишь уставшим и похож на выжатый ЛИМОН. А знаешь что? Моя мама живет совсем рядом. Она бы с удовольствием с тобой познакомилась. Давай заскочим к ней и выпьем по чашечке чаю». «Не могу, я и так опаздываю…» – начал было я. «Друг, я настаиваю. Чашка чаю – это как раз то, что тебе нужно». «Спасибо», – упавшим голосом сказал я.

Когда мы уже подъезжали, водитель воткнул свою кассету в магнитофон. И из динамиков полилось: «I can feel it coming in the air tonight…».[6] Потом он выскочил из машины и открыл дверь, выпуская меня. Таксистом оказался Фил Коллинз, хохотавший до колик в животе. Когда я делал свое реалити-шоу «Миллиардер-

бунтарь», то позаимствовал эту идею у Фила. Я превратился в пожилого таксиста и подвозил молодых участников шоу к усадьбе, где должны были проходить съемки. Я навострил уши, прислушиваясь ко всему, о чем они говорили на заднем сиденье. Я помечал в памяти, как молодые люди относятся к пожилому человеку, который не в силах таскать их тяжелые чемоданы. Таким образом, я узнал о них очень много – нередко к их неожиданному огорчению. Уважать людей – значит уважать каждого из них, а не только тех, на кого ты хочешь произвести впечатление.

Японцы, ставя долгосрочные цели перед своими компаниями, могут ждать их достижения двести лет. Они настроены на медленный, но надежный рост. Однажды я искал финансового партнера для Virgin Music. Мы вели переговоры со многими американцами. Они были не прочь войти в долю, но одновременно хотели непосредственно участвовать в управлении компанией, У нас свой стиль работы, поэтому мы искали «молчаливого» партнера. Мы знали, что если он будет слишком активен, то станет источником конфликтов. Я вспомнил о бизнесменах из Японии, которые несколько лет назад проявили по отношению ко мне дружелюбие и вежливость, – и мы обратили свои взоры на Восток. Я спросил японца-бизнесмена, приехавшего на переговоры со мной, как он представляет себе нашу совместную работу. «Мистер Брэнсон, – мягко произнес он, – какую жену вы бы предпочли: американку или японку? С американскими женами – большие сложности. Разводы, алименты… Японские жены надежны и спокойны». Однако «надежные и спокойные» не означало «слабые». Нас это вполне устраивало – и мы остановились на компании, принадлежащей этому японцу.

Самые лучшие из усвоенных мною уроков жизнь преподносила мне тогда, когда я делал что-нибудь незаконное. Меня ловили, после чего следовала расплата. В те давние времена я был кем-то вроде длинноволосого то ли хиппи, то ли пирата. Это казалось игрой. Я был отчаянно смел – и столь же отчаянно глуп. Некоторые вещи не стоят того, чтобы ради них рисковать. В семидесятые мы все были немножко хиппи и считали, что нарушать закон – это по кайфу. Общее настроение было в ключе «мы против них». Пиратские радиостанции гнали музыку по радиоканалам через офшоры. Наркотики потреблялись вагонами. Задуманная мной авантюра казалась мне классным и чистеньким трюком. Затеял я ее случайно, весной 1971 года. Virgin уже была известна тем, что продавала отличные и недорогие аудиокассеты, и мы получили большой заказ из

Бельгии. Если ты экспортировал диски в Бельгию, то налогом в Англии они уже не облагались. Я купил аудиокассеты безо всякого налогообложения у производителей и нанял фургон, чтобы отвезти их на пароме через Ла-Манш. Мы планировали прибыть во Францию, а уже оттуда рулить прямо в Бельгию. Я и понятия не имел, что во Франции придется платить пошлину.

В Дувре таможенники проштамповали мои бумаги с указанием количества дисков, которые я вез. По прибытии во Францию с меня потребовали доказательство, что я не собираюсь продавать эти аудиокассеты у них. Я показал свой заказ из Бельгии и сказал, что мы просто едем через Францию транзитом, но все было бесполезно. Французы заявили, что оставят мой товар на таможенном складе, пока я не заплачу пошлину.

Мы спорили до хрипоты, но, поскольку платить я не хотел, мне пришлось вернуться на пароме в Дувр со всеми дисками. Я был в ярости: потерять и время, и отличный заказ! Но уже по дороге в Лондон до меня дошло, что в моем распоряжении оказался целый фургон не подлежащих обложению аудиокассет. В подтверждение этого у меня даже были проштампованные таможней бумаги! Я подумал, что диски можно будет продать через нашу почтовую рассылку и заработать на этом деле дополнительные пять тысяч фунтов. Конечно, операция была противозаконной, однако я подумал, что не такое это уж и преступление. В конце концов, поначалу я ведь собирался сделать все по-честному. На тот момент Virgin задолжала банкам пятнадцать тысяч фунтов. Вся ситуация казалась неожиданной удачей – как будто сама судьба помогала нам расплатиться с долгами. Нарушения правил всегда сходили мне с рук, и я подумал: сойдет и сейчас. И все бы прошло прекрасно, если бы не разыгравшаяся жадность. Вместо того чтобы продать один фургон аудиокассет, я предпринял во Францию четыре поездки, каждый раз делая вид, что диски идут на экспорт, – и каждый раз возвращаясь с ними домой. В последний раз я даже не стал заезжать на паром. После того, как товар был проштампован таможней, я просто объехал порт в Дувре по кругу, въехав в одни ворота и выехав в другие, и направился прямо домой. Уверен, что, если бы меня не поймали, я бы так катался без конца. Ведь схема была простой до невероятия! Увы, все оказалось не так безобидно, как виделось мне. За мной уже велось наблюдение. Меня вовремя предупредили о готовящейся облаве. У нас была одна ночь на то, чтобы избавиться от всего беспошлинного товара. Мы навели порядок на складе, но при этом пребывали в уверенности, что таможня не станет шерстить еще и магазины. Когда таможенники ворвались на склад, я ухмылялся, глядя, как

они ищут нелегальные диски. Я и понятия не имел, что в то же самое время их люди ведут обыск в наших магазинах. Я был в состоянии сильнейшего шока, когда оказался за решеткой. Происходящее напоминало дурной сон. Я думал, что арестовывают только преступников. И постепенно до меня дошло: я – не хиппующий пират. Это не игра. Я действительно преступник. Мне вспомнились слова директора моей школы. Когда я бросил учебу в шестнадцать лет, он сказал мне: «Брэнсон, я гарантирую, что ты либо сядешь в тюрьму, либо станешь миллионером». Миллионером я пока не был – а вот в тюрьму сел. Мои родители всю жизнь вбивали мне в голову: единственное, чем должен дорожить в жизни человек, – это своим добрым именем. Ты можешь быть богат, как Крез, но, если люди не доверяют тебе, твое богатство ничего не значит. Лежа на голом пластиковом матраце под потертым куцым одеялом, я дал себе слово, что больше никогда ничего подобного не сделаю. До конца дней своих я буду честен.

Утром мама пришла в суд, чтобы морально меня поддержать. Денег на адвоката у меня не было, и я попросил выделить мне бесплатного защитника. Судья сказал, что, если он удовлетворит мою просьбу, я не смогу выйти под залог. Сумма, которую он определил, была ошеломляющей – тридцать тысяч фунтов стерлингов. Мне негде было взять такие деньги, да, я имел усадьбу, но еще не выкупил на нее закладную. Тогда мама вместо денег поставила свой дом в качестве судебного залога. Чувствовать, сколь велика ее вера, было почти непереносимо. Она посмотрела на меня через весь зал суда – и мы оба заплакали. Я навсегда запомнил ее слова, сказанные в поезде по дороге в Лондон: «Я знаю, что ты усвоил этот урок, Рики. Не плачь над пролитым молоком. Мы должны жить дальше и встречать проблемы лицом к лицу». Таможня согласилась отказаться от уголовного преследования и уладить дело без суда. На меня наложили штраф, в три раза превосходивший мои незаконно полученные доходы. Сумма была более чем солидной; сорок пять тысяч фунтов. Мне сказали, что я могу выплачивать ее по пятнадцать тысяч в год. Я не был зол. Я продемонстрировал полное неуважение к закону, и последовала справедливая расплата. С тех пор одним из моих девизов стало: никаких незаконных действий.

Единственным способом сохранить самоуважение было выплатить все до единого пенни – и не скулить. На самом деле я даже выиграл. Моей целью стало заработать много денег, но абсолютно легальным путем. Мы пахали как проклятые, открывая новые магазины Virgin Records и строя новые планы расширения

компании. С тех самых пор, когда меня спрашивают, насколько далеко я готов зайти в стремлении к цели, я даю один и тот же ответ: главное для меня – не нарушать закон, и я всегда перепроверяю себя, для того чтобы убедиться, что так оно и есть. Твоя репутация – это все, что ты имеешь. Если вы начинаете новый бизнес и спрашиваете меня, каким уроком я мог бы поделиться с вами, то я скажу: «Проявляйте порядочность при заключении каждой вашей сделки. Не жульничайте – но стремитесь к победе». Это правило распространяется и на вашу личную жизнь. Один из моих главных девизов звучит так: «Никогда не делайте ничего, что не даст вам спать спокойно». Это хорошее правило, и ему стоит следовать.

9
Твори добро

Стремись изменить мир хотя бы в малом
Вноси свой вклад и помогай другим
Не вреди
Всегда думай, чем ты можешь быть полезен

Я был воспитан в убеждении, что каждый из нас может изменить мир. Я верил, что наш долг состоит в том, чтобы помогать другим и по мере своих сил творить добро. Думаю, директор школы был в шоке, когда я представил ему длиннющую докладную записку на предмет того, как лучше управлять нашим учебным заведением. Опус заканчивался величавой фразой: «Мне было бы крайне интересно узнать ваше мнение по данному вопросу, а сэкономленные деньги могли бы пойти на осуществление моих следующих планов…»

Директор не рассмеялся и даже не наказал меня за наглость. Он вручил мне мое послание, сопроводив его сухим комментарием: «Очень хорошо, Брэнсон. Напечатай это в школьном журнале». Вместо этого я бросил учебу и основал свой собственный журнал. Когда с моей сестрой Линди мы пытались продавать номера *Student* на улице, какой-то бродяга подошел к нам, прося немного денег. У меня не было ни пенса, но я так горел желанием творить добро, что тут же сорвал с себя одежду и вручил ему. Мне пришлось провести остаток дня, завернувшись в одеяло, но я чувствовал, что совершил благородный поступок.

Еще одним способом помочь людям стало открытие консультационного центра для студентов. Они могли задавать вопросы о чем угодно: от цен на квартиры до условий получения грантов, но в основном их интересовали проблемы, связанные с сексом. В те времена с такими вопросами больше некуда было обратиться. Дела у центра шли так успешно, что и сейчас, спустя тридцать пять лет, он пользуется большой популярностью. Следующие несколько лет я провел, создавая Virgin. Зарабатывать деньги – прекрасно, однако не это было главной целью моей жизни. Я наслаждался работой. Человек, основавший IKEA, делит весь свой день на десятиминутные отрезки. Вот что он говорит: «Если десять минут прошли, то уже безвозвратно. Раздели свою

жизнь на кусочки по десять минут и не позволяй пропасть даже мгновению». Необязательно заполнять все свое время беготней, чтобы использовать это время по максимуму. По словам Билла Гейтса – человека, который больше всех в мире тратит на благотворительность, – его сотрудникам дозволяется часами пялиться в пространство при условии, что их ум постоянно занят. Альберт Эйнштейн выстроил свою теорию относительности в голове, не прибегая к бумаге и ручке. Записал он все уже потом, И, честно говоря, я тоже разрабатываю свои лучшие идеи в уме. А поскольку руки для такой работы не нужны, мне доставляют радость задачи, требующие физической выносливости, вроде плавания через Атлантику на моторной яхте.

Говорят, что деньги – корень всех зол. Но так быть не должно. Деньги можно использовать и для добрых целей. Самые большие благотворительные фонды были основаны богатыми людьми, но некоторые из этих организаций начинались буквально с нуля. Гарвард, самый богатый университет в Америке, был основан благотворительным фондом и начинался с нескольких книг и трехсот пятидесяти долларов. IKEA начиналась с сарая в саду, а ее материнской компанией стал благотворительный фонд. Человек, придумавший бигмак, начинал карьеру с продажи бумажных стаканчиков. Он тоже был не из тех, кто тратит время попусту, и говорил своим сотрудникам: «Если хватает времени слоняться, значит, есть время и на работу». Может быть, он так торопился потому, что идея создания McDonalds возникла у него только в пятьдесят два года. Сейчас его компания тратит на благотворительность пятьдесят миллионов долларов в год.

Так что деньги могут стать и доброй силой. И необязательно быть богатым, чтобы творить добро. Раньше дети сдавали фольгу и пустые банки из-под колы, чтобы собрать средства, которые пойдут на добрые дела. В наши дни они проводят спортивные благотворительные мероприятия или делают взносы для проведения Live Aid.[7] Есть множество способов помочь другим. Один из них – не причинять вреда, а это, как вы понимаете, не стоит денег.

Когда мне стукнуло сорок, я почувствовал, что нахожусь в самой нижней точке своей жизненной кривой. Мы воевали с British Airways за место в небе. Да, наша авиалиния стала победительницей в категории «Лучший бизнес-класс», но добывание денег на то, чтобы компания не загнулась, превратилось в нескончаемую битву. Только череда хитов, выпущенных Virgin Music, держала нас на плаву. Саймон, руководивший в то время Virgin Music, казалось, потерял к компании интерес – в основном из-за того, что был уверен:

авиалиния нас разорит. Я решил остановиться и окинуть взглядом прожитую жизнь. Я задал себе вопрос: хочу ли я чего-то нового, не следует ли мне полностью сменить обстановку? Я никогда не был страстным книголюбом, но мне приглянулась идея выкроить побольше времени на чтение. Я сказал Джоан: «Слушай, а что если мне поступить в колледж и получить диплом историка?»

«Ты просто хочешь побегать за хорошенькими студентками», – без обиняков заявила она. Была ли Джоан права? Действительно ли у меня наступил «кризис среднего возраста»? Возможно. Тогда, вместо того чтобы думать, что я могу сделать для себя, я задумался о том, что могу сделать для других. Я предположил, что смог бы заняться политикой или использовать свои деловые способности для того, чтобы сделать что-то полезное для решения важных проблем, таких как борьба с курением. Я бы мог финансировать разработку лекарств от рака, заняться системой здравоохранения или помогать бездомным. Существовало множество способов ощутить свою полезность. Этот путь я и избрал для себя на всю оставшуюся жизнь.

Я думаю, нам всем время от времени стоит оценивать прожитую жизнь. Достигли ли мы поставленных целей? Есть ли что-то, нам уже ненужное, от чего стоит освободиться? Я не имею в виду изношенные туфли или старые стулья. Я говорю о необходимости избавляться от дурных привычек или лености мысли, которые не дают нам идти вперед и только засоряют наш ум.

Мой кузен, сэр Питер Скотт, руководит большим птичьим заповедником на болотах. Когда я сказал ему, что хотел бы привлечь диких птиц на озеро у своего дома в Оксфорде, он дал мне все необходимые советы. Я углубил озеро и насыпал несколько островков, чтобы птицам было где свить гнезда. Лебеди, утки, гуси и цапли слетелись отовсюду. Это очень тихое место – как раз такое, где я могу оставаться наедине со своими мыслями. Обычно мне нравится быть в гуще людей или со своей семьей, но иногда человеку нужен покой. Мне нравится бродить вокруг собственного озера – и просто думать.

Период борьбы за выживание нашей авиалинии стал одной из редких ситуаций, когда я вконец растерялся. Гуляя вдоль берега озера, я обдумывал кардинальные решения, которые предстояло принять. Когда я сказал в банке, что Virgin Music стоит пол-миллиарда фунтов стерлингов, меня стали убеждать продать ее, чтобы расплатиться со ссудами, взятыми на раскрутку авиалинии. Существовало только два варианта выбора: закрыть Virgin Airlines или продать компанию грамзаписи. Моя проблема была в том,

что мне казалось возможным сохранить и то и другое. Я просто хотел, чтобы банк не паниковал. Мне-то казалось, что, убедившись, насколько серьезен наш музыкальный бизнес, они осознают: их деньги вне опасности. Но дело в том, что банки не любят рисковать. Мне дали понять, что, если я не продам Virgin Music, они потребуют немедленного погашения долгов по ссудам. Я не знал, что мне делать. Virgin Music была моей любовью, и я знал, что она динамично развивается. Кроме того, мы только что заключили контракт с Rolling Stones, и я чувствовал себя так, словно предаю и эту группу, и всех остальных музыкантов. Был дождливый день. Я брел вдоль берега озера и не знал, как же мне поступить.

В самый разгар этого тревожного для меня периода, в августе 1990 года, Ирак вторгся в Кувейт. В новостях передали, что сто пятьдесят тысяч беженцев пересекли границу с Иорданией. Я был дружен с иорданским королем Хусейном и королевой Нур. Американка арабского происхождения, она была не только красавицей, но и профессиональным архитектором. С мужем Нур познакомилась, работая на иорданских авиалиниях. У нас было много общих интересов. Королева увидела меня по телевидению во время моего кругосветного полета и позже позвонила, чтобы узнать: не взялся бы я научить членов их семьи управлять монгольфьером.

Я перевез свой воздушный шар в Иорданию и познакомился с королевской семьей. Все они оказались такими же приятными людьми, как и сама королева, а дети были очень вежливы и дружелюбны. Летать над столицей и смотреть вниз, на старинные постройки, покрытые красной черепицей, было просто замечательно. Когда люди узнавали, что в плетеной корзине, проплывающей над их головами, находятся их король и королева, они начинали бежать за шаром, запрокидывая головы и выкрикивая приветствия. В тот период королю приходилось нелегко. Он пережил уже несколько покушений на свою жизнь и был постоянно окружен кольцом вооруженной охраны. Но как можно защитить короля, когда он летит в небе безо всякого сопровождения?

Для самого же Хусейна это был радостный момент полной свободы. Когда Саддам Хусейн вторгся в Кувейт, я видел по телевидению, как тысячи беженцев непрерывным потоком бредут через иорданскую границу. Позвонив королю Хусейну и королеве Нур, я спросил, не могу ли чем-то помочь. Королева ответила, что узнает, в чем возникла самая острая нужда, и свяжется со мной. Она позвонила в тот же день и поинтересовалась, не смогу ли я раздобыть одеяла. В пустыне очень жарко днем – и очень холодно

ночью. Королева объяснила, что одеяла можно использовать как тент днем, а ночью люди могли бы согреваться, закутываясь в них.

– Несколько маленьких детей уже умерли, – сказала Нур.

– Сколько нужно одеял? – спросил я.

Она назвала цифру: сто тысяч.

– У нас осталось буквально два-три дня. После этого люди будут умирать сотнями. Это очень срочно, Ричард.

Сотрудники авиалинии Virgin тут же принялись за работу, обзванивая всех, кого только можно. Через два дня один из наших аэробусов уже летел в Иорданию, неся на борту сорок тысяч одеял, тонны риса и ящики с медикаментами. На обратном пути мы захватили с собой британских граждан, застрявших в Иордании из-за войны. Как только я вернулся в Англию, мне тут же сообщили, что глава British Airways вне себя от ярости. Он заявлял, что за помощью надо было обратиться к ним. Ему объяснили, что я – в отличие от него – сам вызвался помочь. Кроме того, раньше он запрещал использовать British Airways в ситуациях, вызванных международными конфликтами, и даже в тех случаях, когда к ним обращалась Christian Aid.[8] Теперь же он набил самолет одеялами и направил его в Иорданию. К моей радости, наш пример хоть в какой-то степени побудил его оказать помощь людям.

Узнав, что наши поставки так и не дошли до беженцев, я сразу же вылетел в Иорданию, чтобы снова встретиться с королевской четой в их дворце. Я спорил с министром, который, как мне стало известно, блокировал весь процесс, и вынудил его отправить все грузы в лагеря беженцев. С королем Хусейном мы много говорили о Саддаме. Король хотел, чтобы Иордания осталась нейтральной в вооруженном конфликте, казавшемся неизбежным. Его страна находилась в довольно шатком положении, а кроме того, он хорошо понимал проблемы каждой из конфликтующих сторон. Король надеялся, что все проблемы удастся решить путем переговоров, но при этом опасался, что Запад все-таки может начать войну, обеспечивая защиту нефтяных полей Кувейта. Хусейн знал, что время, отведенное на принятие каких бы то ни было решений, истекает.

Несколько дней спустя в Лондоне я смотрел новости по телевидению – и увидел Саддама. Как выяснилось, он захватил британских заложников и собирался использовать их в качестве живого щита. Я задумался: чем бы мне им помочь в этой ситуации? Я был одним из очень немногих людей Запада, имевших прямой контакт с королем Хусейном. В свою очередь, он был одним из очень немногих людей, кому доверял Саддам. Мы

могли бы провести переговоры в обход всех разъяренных политиков, стоявших между нами, и, возможно, сделать что-то до того, как разразится война. У меня родилась идея: не обменяет ли Саддам заложников на медикаменты? Король Хусейн мог бы связаться с ним и передать ему мое предложение. Я позвонил королеве Нур и спросил, не поможет ли она осуществить мой план.

«Приезжай и побудь с нами, Ричард. Ты сам можешь обсудить это с королем», – сказала она.

Я опять оказался в Иордании, где провел трехдневные переговоры с королем Хусейном. Он был согласен с тем, что нужно что-то предпринять, и срочно – пока дела не приняли совсем плохой оборот. Я сел и, обдумывая каждое слово, от руки написал очень вежливое письмо Саддаму. Я просил его отпустить всех иностранцев, удерживаемых в Ираке, и в качестве жеста доброй воли предлагал доставить по воздуху медикаменты, в которых нуждался Ирак. Письмо я подписал так: «с искренним уважением, Ричард Брэнсон».

После ужина король унес мое письмо в свой кабинет и перевел его на арабский. Он приложил к нему свое личное послание Саддаму и отправил пакет в Ирак со специальным курьером. Других дел у меня не было, и я улетел домой. Два дня спустя король Хусейн связался со мной и сообщил хорошие новости. Саддам заявил, что согласен отпустить часть заложников: больных, женщин и детей. Но при этом он требовал, чтобы какое-нибудь имеющее достаточный вес лицо прибыло в Ирак и лично – перед телекамерами – попросило бы его об этом. Я тут же позвонил сэру Эдварду Хиту, бывшему премьер-министру. Мы оба были яхтсменами, и между нами сложились вполне теплые отношения. Он сразу же согласился, что было очень смелым шагом с его стороны. По плану мы сначала должны были лететь в Иорданию и остановиться у королевской четы. Оттуда нас безопасным маршрутом доставили бы в Ирак.

Через день мне позвонил сам король Хусейн: «У меня для вас хорошие новости, сэр. Можно отправляться в Ирак. Саддам дал слово, что вы будете в полной безопасности».

Перед отлетом меня волновало только одно: многие полагали, что, несмотря на обещание, данное королю, Саддам возьмет меня и Эдварда Хита в заложники и арестует самолет. Из-за высокой степени риска никто не брался страховать авиалайнер. Если Саддам действительно конфискует его, наша компания разорится. В этой авантюре я рисковал буквально всем – но на карте стояли жизни людей. Обратной дороги не было. Когда наш самолет наконец вылетел из Ирака с заложниками и Эдвардом

Хитом на борту, чувство облегчения было таким огромным, что мы праздновали наш успех до самого Лондона. Но один человек все-таки остался недоволен. Президент British Airways заявил: «Кем, черт подери, этот Ричард Брэнсон себя возомнил? Министерством иностранных дел?»

Позже я записал в своем дневнике: «Что побудило меня к подобным действиям? Еще месяц тому назад я пребывал в сильнейшей депрессии. Жизнь, казалось, потеряла всякий смысл. Я уже доказал себе, чего могу добиться в разных областях. Мне только что исполнилось сорок. Я искал новые непокоренные вершины…»

Перечитав написанное, я понял, что могу приносить большую пользу именно как бизнесмен. Спасательная операция в Ираке это подтвердила. Как бизнесмен я встречался с выдающимися личностями, такими как Нельсон Мандела, с мировыми лидерами, например с российским премьером[9] , и с самыми богатыми людьми планеты, в том числе с Биллом Гейтсом и его менее известным коллегой Полом Алленом. Вообще говоря, бизнесмены и миллиардеры находятся в уникальном положении, потому что через разветвленную сеть людей доброй воли в состоянии наладить контакты с кем угодно, начиная от высокопоставленных особ до самых простых граждан любой страны. Уверен, что они могут использовать данную им власть для того, чтобы делать добро всему человечеству, – как я и писал когда-то в моей самой первой колонке редактора в журнале *Student*. Холли, моя дочь-студентка, изучает медицину и интересуется сексуальными проблемами британской молодежи. Мы с ней описали полный круг, дойдя до той точки, с которой когда-то начинал я: теперь уже Холли, как только выдается возможность, работает волонтером в Virgin Unite[10] и в центре помощи студентам на Портобелло-Роуд в Западном Лондоне, куда обращаются за консультацией молодые люди.

Моя первая любовь – музыка – это тоже мощная сила, способная творить добро. Вспомните хотя бы Live Aid и Live 8[11] , всю невероятную работу, проделанную Питером Гэбриэлом, Боно, Бобом Гелдофом и другими по сбору денег в помощь жертвам голода и других катастроф в странах третьего мира. Когда принцесса Диана была жива, она очень много делала для благотворительности, и мне всегда доставляло удовольствие хоть в чем-то ей помочь. Поэтому я горжусь тем, что убедил Элтона Джона спеть Candle in the Wind[12] на ее похоронах. Диск с записью этой песни разошелся по всему миру тиражом в тридцать три миллиона экземпляров, принеся доход в двадцать миллионов фунтов стерлингов. Все эти деньги пошли на благотворительные

цели, как того наверняка пожелала бы сама Диана.

В 2004 году, основан Virgin Unite, я еще на шаг приблизился к своей мечте – помогать как можно большему числу людей. Эта сеть призвана объединить усилия сотрудников Virgin во всем мире в совместной работе по решению сложных социальных проблем. И я надеюсь, что мы продолжим вносить свой вклад в изменение мира к лучшему.

Эпилог

Всю свою жизнь я ловил шанс и охотился за приключениями. Моим главным мотивом было ставить планку как можно выше и стараться ее преодолеть. Все усвоенные мной уроки стали прямым результатом таких испытаний на прочность. Вот они, эти уроки:

- Берись и делай
- Думай «да», а не «нет»
- Бросай себе вызов
- Ставь перед собой цели
- Живи весело
- Стремись изменить мир
- Твердо стой на собственных ногах
- Будь верен людям
- Живи полной жизнью

Самое славное время дня для меня – вечер на Некере за большим обильным столом, где я веселюсь от души вместе с родными и друзьями. Этот райский остров стал воплощением многих моих мечтаний и жизненных устремлений. Когда мы с Джоан впервые обнаружили его, моей целью стала покупка острова. Получение ссуд, постройка дома, обеспечение его водой – это были колоссальные испытания. Но я ни разу не сказал «не могу». Я просто брался за дело – и нам все удалось. Сейчас это место, где я расслабляюсь и думаю, – именно здесь лучшие из моих идей появлялись словно ниоткуда. Мне требовались открытость ума и непредвзятость, чтобы оценить их значимость.

На Некере я стал чаще играть в теннис. Приятно сосредоточиться на игре и больше ни о чем не думать. В течение десятилетий я не был дружен с книгой. Но, научившись концентрировать свой ум и не позволять ему блуждать, девять лет назад я стал читать все больше и больше. Нет, читал я всегда – но не слишком толстые книги. А начав, я был удивлен и обрадован – все пошло на удивление гладко и быстро. Я владею навыками скорочтения, но, благодаря моим старым школьным проблемам, усваиваю все из прочитанного. Я не позволяю себе перескакивать через длинные или сложные слова, но пытаюсь уловить их смысл из контекста и ритма. Теперь чтение стало для меня огромным удовольствием. Больше всего я люблю книги по истории – они пробудили у меня интерес к археологии. Сейчас я финансирую подводные работы у побережья Египта, где ведутся исследования древней Александрии. Мои любимые книги – «Сталинград» *(Stalingrad)* Энтони Бивора и «Дикие лебеди» *(Wild Swans)* Цзюн

Чан.

Но я так и не научился пользоваться компьютером. Мне подарили и ноутбук фирмы Blackberry, и кучу мобильных телефонов, но я всегда все записывал и записываю в обычных школьных блокнотах.

Это началось еще с тех времен, когда в школе у меня были трудности с чтением и письмом. Тогда-то, чтобы компенсировать этот недостаток, я и развил «долговременную» память. Теперь во время беседы я записываю в блокноте всего несколько ключевых слов, а позднее, если возникает необходимость, нахожу эту запись и полностью восстанавливаю в памяти весь разговор. Это не раз сослужило мне хорошую службу, особенно тогда, когда мне нужно было что-то доказать. Однако я записываю не только разговоры, но и свои собственные мысли. Все, что я вижу и слышу, может стать искрой для новой идеи. Я тут же ее записываю и потом часто листаю старые блокноты, чтобы найти свежие идеи или убедиться в том, что ничего не упустил. Я советовал бы всем молодым людям, вступающим в жизнь, иметь при себе блокнот. Это хорошая привычка, и к ней стоит пристраститься.

Я до сих пор считаю, что задачи, которые ставила передо мной мама, были великолепны, но со своими детьми, Холли и Сэмом, я чуточку более мягок. Они живут в современном мире, однако, как и я, воспитаны на том, что нужно учиться преодолевать себя. Я ободряю их, но никогда не подталкиваю. Джоан – очень практичная здравомыслящая шотландка. Она следит за тем, чтобы мы всегда были рядом с нашими родными. Мы живем стабильной, нормальной жизнью, и поэтому Холли и Сэм очень славные уравновешенные ребята.

В этой книге я рассказал о вынесенных мной уроках, моих целях в жизни, о том, во что я верю. Но в них нет ничего уникального. Каждому нужно учиться. Каждому нужна цель в жизни. Поэтому все мои уроки до единого вполне применимы к каждому из нас. Кем бы мы ни хотели стать, что бы ни хотели делать – мы можем добиться цели. Так что вперед! Главное – первый шаг. Берись и делай.

notes

Примечания

1

Virgin по-английски значит «девственник, девственница». – Прим. пер.

2

Trivial Pursuit – одна из самых популярных настольных игр 1980-х. В наши дни существует несколько компьютерных версий игры, включая варианты для карманных компьютеров. – Прим. пер.

3

«Заводным радио» называются радиоприемники, не нуждающиеся в батареях. Источником питания служит генератор, который приводится в действие ручной заводкой пружины, как в обычных будильниках. – Прим. пер.

4

Harrods – один из самых известных и дорогих универмагов Лондона. – Прим. пер.

5

Baa Baa BIack Sheep («Бе-е-е, бе-е-е, черная овечка») – известная с 1744 года детская песенка-считалка, Virgin выпустила ее в исполнении той самой «поющей овцы» на сингле («сорокапятке») в 1982 году. – Прим. пер.

6

Первая фраза знаменитого хита Фила Коллинза In the Air Tonight – Прим. пер.

7

Гигантский концерт, проходивший 13 июля 1985 года одновременно в разных странах, связанных спутниковым телемостом. Был организован Бобом Гелдофом в помощь голодающим в Эфиопии. Концерт смотрели полтора миллиарда зрителей. – Прим. пер.

8

Международная христианская организация, оказывающая помощь во время гуманитарных кризисов. – Прим. пер.

9

В оригинале стоит слово с «премьер», а не «президент». Насколько удалось выяснить, ни с Ельциным, ни с Путиным Брэнсону не доводилось встречаться лично. Отнесение же кого-то из череды часто меняющихся российских премьеров к разряду «мировых лидеров» выглядит некоторым преувеличением. – Прим. пер.

10

Благотворительная структура группы компаний Virgin, охватывающая весь Мир. – Прим. пер.

11

Серия концертов, состоявшихся в июле 2005 года. Целью акции было убедить страны «Большой восьмерки» списать долги беднейших стран. – Прим. пер.

12

Знаменитый хит Элтона Джона, посвященный Мэрилин Монро и появившийся в 1973 году на диске Goodbye Yellow Brick Road. Версия 1997 года, посвященная принцессе Диане (режиссером и продюсером был легендарный Джордж Мартин), стала самым продаваемым синглом в истории музыки. – Прим. пер.